



FCCE


FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION



Seminário Bilateral de
Comércio Exterior e Investimentos

BRASIL  **HOLANDA**

10 de novembro de 2005



UM HOMEM À FRENTE DO SEU TEMPO.
OU VOCÊ ACHA QUE ALGUÉM FALAVA
EM MERCOSUL E GLOBALIZAÇÃO NO SÉCULO XIX?



Barão de Mauá

Irineu Evangelista de Sousa foi mais conhecido como Barão de Mauá e como o grande pioneiro da indústria brasileira. Apesar de viver entre senhores e escravos, suas idéias tinham tudo a ver com globalização, tecnologia de ponta e outros conceitos de hoje. Inaugurou a primeira estrada de ferro do Brasil e levou seus empreendimentos ao Uruguai e à Argentina.

Inspirada em visionários como o Barão de Mauá, a Petrobras busca, a cada dia, novas descobertas e possibilidades de atuação. O que a Petrobras não descobre, ela cria. É a empresa brasileira com o maior número de patentes registradas no País e nos Estados Unidos. Antecipar o futuro é um desafio que a gente não cessa de superar.

PETROBRAS. VISIONÁRIA COMO O BARÃO DE MAUÁ.

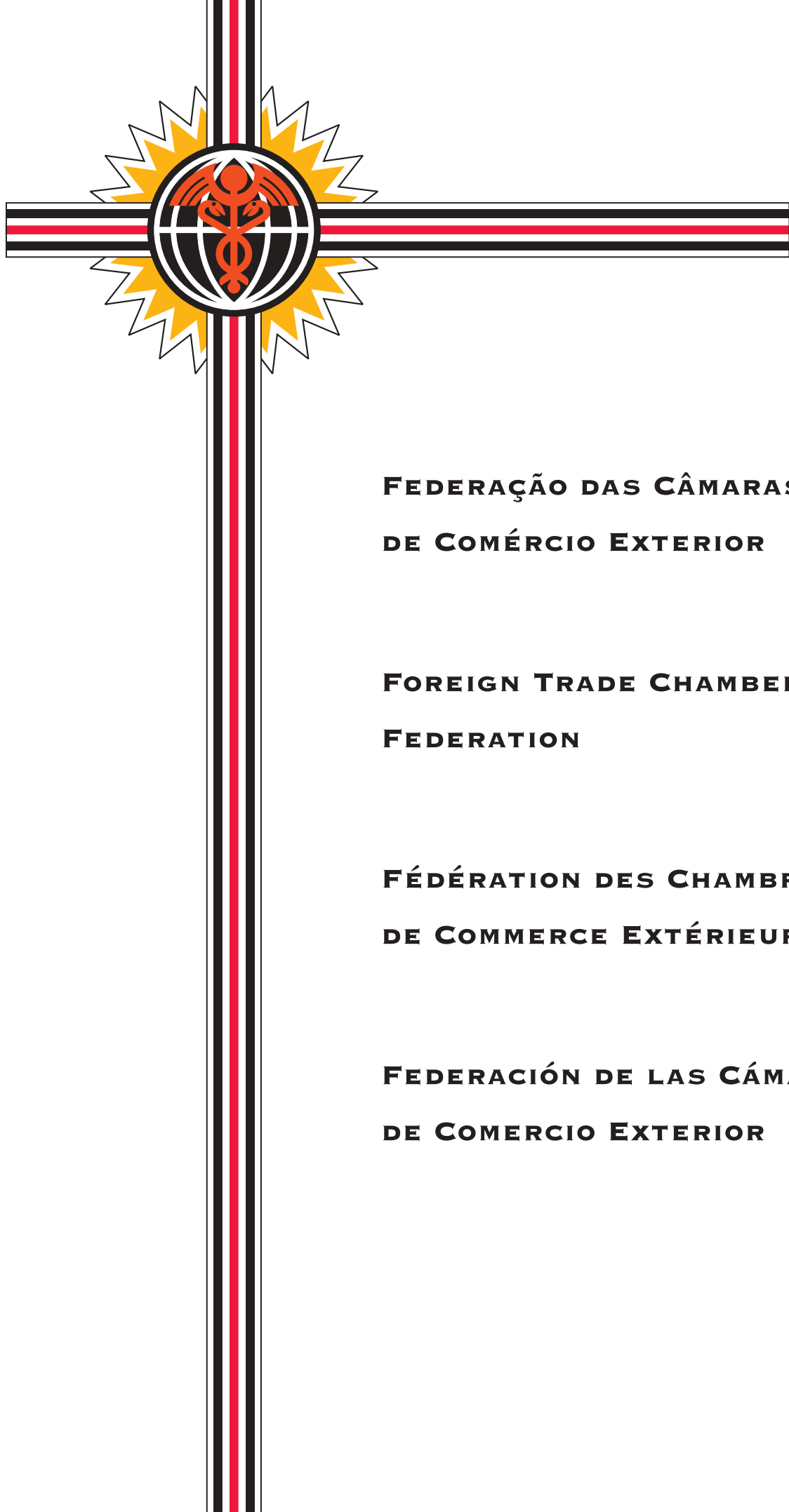


BR PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

Ministério de
Minas e Energia





FCCE

**FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS
DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**FOREIGN TRADE CHAMBERS
FEDERATION**

**FÉDÉRATION DES CHAMBRES
DE COMMERCE EXTÉRIEUR**

**FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS
DE COMERCIO EXTERIOR**



FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR **FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO EXTERIOR**

FCCE is the oldest Trade Association dedicated Exclusively to Foreign Trade activities.

Founded in 1950 by entrepreneur Joao Daudt de Oliveira (who was also the founder of the National Trade Federation five years earlier), FCCE has been in operation for over 50 years, motivating and supporting the work of Bilateral Chambers of Commerce, Foreign Consulates, Business Councils and Mixed Commissions at the federal level.

FCCE, by force of its Statute, has national scope with Regional Vice-Presidents in various states of the Federation, and also operates in the international realm through “Cooperation Convention’s” established with various organizations of the highest credibility and tradition. Among these is the International Chamber of Commerce (ICC) founded in 1919, with headquarters in Paris, which has more than 80 National Committees across the five continents, in addition to running the most important “International Arbitration Court” in the world, founded in 1923.

The FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION headquarters is located at Avenida General Justo 307, Rio de Janeiro, which is also the main office of the National Confederation of Commerce (Confederação Nacional do Comércio – CNC). The FCC and the CNC have held a partnership for nearly two decades, working through the “Administrative Support Convention and Mutual Cooperation Protocol.”

In the recent past, the FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION – FCCE signed an accord with the CHAMBERS OF COMMERCE COUNCIL OF THE AMERICAS, an organization representing the Bilateral Chambers of Commerce in the following countries: ARGENTINA, BOLIVIA, CANADA, CHILE, CUBA, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY, SURINAM, URUGUAY, TRINIDAD AND TOBAGO and VENEZUELA.

In addition to the several dozen Bilateral Chambers of Commerce affiliated with FCCE throughout Brazil, the Presidents of these Chambers of Commerce belong to the current Administration: Brazil-Greece, Brazil-Paraguay, Brazil-Russia, Brazil-Slovakia, Brazil-Czech Republic, Brazil-Mexico, Brazil-Belarus, Brazil-Portugal, Brazil-Lebanon, Brazil-India, Brazil-China, Brazil-Thailand, Brazil-Italy and Brazil-Indonesia, in addition to the President of the Brazilian Committee of the International Chamber of Commerce, the President of the Brazilian Commercial Exporting Company Association ABECE, the President of the Brazilian Railroad Industry Association ABIFER, President of the Brazilian Container Terminal Association and the President of the Mechanical Industries and Electric Material Union, among others. Also included are various Consuls and foreign diplomats, among them the Consul General of the Republic of Gabon, the Consul of Sri Lanka (formerly Ceylon) and the Trade Counselor Minister of the Portuguese Embassy.

The Administration

FCCE

ADMINISTRATION FOR THE 2003/2006 TRIENNAL

President

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

1st Vice-President

PAULO FERNANDO MARCONDES FERRAZ

Vice-Presidents

Gilberto Ferreira Ramos

Joaquim Ferreira Mângia

José Augusto de Castro

Ricardo Vieira Ferreira Martins

Antonio Carlos M. Bonetti – São Paulo

Sohaku R. C. Bastos – Bahia

Claudio Chaves – Norte

Directors

Diana Vianna de Souza

Alberto Vieira Ribeiro

Alexander Zhebit

Alexandre Adriani Cardoso

André Baudru

Antonio Augusto de Oliveira Helayel

Arlindo Catoia Varela

Augusto Tasso Fragoso Pires

Bruno Bastos Lima Rocha

Carlos Fernando Maya Ferreira

Cassio José Monteiro França

Cesar Moreira

Charles Andrew T'ang

Claudio Fulchignoni

Daniel André Sauer

Jeferson Malachini Barroso

José Paulo Garcia de Pinho

Juan Clinton Llerena

Luis Cesario Amaro da Silveira

Marcio Eduardo Sette Fortes de Almeida

Mariano Marcondes Ferraz

Oswaldo Trigueiros Junior

Raffaele Di Luca

Ricardo Stern

Roberto A. Nóbrega

Ronaldo Augusto da Matta

Sergio Salomão

Stefan Janczukowicz

Fiscal Council (Holders)

Delio Urpia de Seixas

Elysio de Oliveira Belchior

Walter Xavier Sarmiento

Novas parcerias afirmam tradição comercial

A FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE recebeu durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda, promovido em 10 de novembro de 2005, no Rio de Janeiro, a missão comercial do Ministério dos Assuntos Econômicos do Reino dos Países Baixos, liderada pela Ministra, interina, do Comércio Exterior e, também, Ministra da Educação, Cultura e Ciência da Holanda, Maria van der Hoeven. A delegação de mais de 40 empresários que acompanhava a ministra teve a oportunidade de trocar experiências com empresários brasileiros dos mais variados setores. Diversas rodadas de negócios foram realizadas ao longo do dia, juntamente com o seminário. Numa delas, envolvendo a venda de créditos de carbono, foram fechados acordos no valor de US\$ 5 milhões, sinalizando o potencial de negócios a ser desenvolvido e a importância dos seminários bilaterais promovidos pela FCCE, no que se refere ao melhor aproveitamento das oportunidades comerciais e de investimentos entre o Brasil e seus principais parceiros.

Brasil e Holanda possuem elos antigos que os unem. Impossível é não citar a presença holandesa no Nordeste do Brasil, as relações comerciais alavancadas pela Companhia das Índias Ocidentais e os investimentos holandeses iniciados no Brasil do século XIX, após a chegada da Família Real portuguesa. No universo de 12 seminários bilaterais previstos para 2005, a Holanda teve motivos de sobra para ser um dos países selecionados, considerando-se a existência de fortes laços comerciais, culturais e de investimentos. Deve ser considerada, ainda, a privilegiada localização geográfica da Holanda, cujos eficientes portos, interligados por vias fluviais internas, acessam rapidamente o mercado europeu, fazendo daquele país um dos mais importantes centros de distribuição do mundo.

A Holanda é, atualmente, o 4º maior destino das exportações brasileiras e o maior importador na Europa, absorvendo 6% das exportações do Brasil. Destaca-se como o maior importador de farelo de soja; o 2º maior importador de soja em grão; o 3º maior importador de carne bovina; e o 4º maior importador de carne de frango. Tudo isso contribuiu para a presença de um superávit comercial constante a favor do Brasil – trata-se, hoje, do 2º maior superávit comercial do Brasil, que acumulou, ao longo dos últimos 10 anos, um saldo aproximado de cerca de US\$ 25 bilhões.

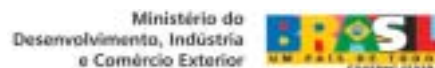
A Holanda possui, igualmente, papel de destaque no que se refere aos investimentos, aportando aproximadamente 14% de todas as inversões estrangeiras no território brasileiro, o que posiciona a Holanda como o 2º maior investidor estrangeiro no Brasil. É possível diferenciar dois momentos na destinação do capital investido: primeiramente na indústria de transformação e, a seguir, no setor financeiro e de serviços. De acordo com o Banco Central, a soma dos investimentos e reinvestimentos holandeses no Brasil acumula, atualmente, US\$ 26 bilhões.

Esta edição traz para o leitor o resultado dos trabalhos do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda. Nela, destacamos o encontro entre empresários e políticos holandeses e brasileiros, no Rio de Janeiro, que propiciou um melhor entendimento das possibilidades de ampliação na cooperação bilateral, nos investimentos e no comércio entre os dois países.

Boa leitura.

O EDITOR

A P O I O



**Associação de
Comércio Exterior
do Brasil - AEB**
Brazilian Foreign Trade Association

Expediente

Produção

Agência Brasileira de Imprensa

Diretores: Eduardo Teixeira e

Maurice Stéphane Habib

Tel.: 55 21 2252 9244

e-mail: eduardo.teixeira@abrapress.com.br

Editor

O coordenador da FCCE

Textos e Reportagens

Elias Fajardo

José Antonio Nonato

César Baima

Projeto Gráfico, Editoração e Arte

Estopim Comunicação

Tel.: 55 21 2518 7715

e-mail: estopim@estopim.com

Revisão

Rozane de Souza

Fotografia

Christina Bocayuva

As opiniões emitidas nesta revista são de responsabilidade de seus autores. É permitida a reprodução dos textos, desde que citada a fonte.

6 ENTREVISTA

“Comércio é uma via de mão-dupla”

**18** ABERTURA

O boi voador e as boas relações entre holandeses e brasileiros

20 PAINEL I

Do café às pontes que auxiliam o comércio exterior

23 PAINEL II

Negócios e cooperação na área de portos e energia

Energia renovável e negócios da China

**29** PAINEL III

Comércio promove encontro entre passado, presente e futuro

33 ENCERRAMENTO

Brasil e Holanda firmam parceria

Lixo gera negócios para o Brasil

**37** ENERGIA

Casca de café mineiro vai abastecer usina na Holanda

O futuro está na energia renovável

**40** EMPRESA

“O futuro do Brasil é brilhante”

45 EM PAUTA

Primeiro Ministro de Aruba visita a FCCE

**46** TURISMO

Holambra, onde tudo são flores

**48** INTERNACIONAL

Apoio à reforma da ONU

“O Brasil já incorporou a mentalidade exportadora”

51 CULTURA

Vermeer, o mestre da luz

**54** INTERCÂMBIO

Missão holandesa: expandir o intercâmbio

**55** TRANSPORTE

Contêiner: a majestade da logística

56 INTEGRAÇÃO

A ação do BNDES para a maior integração da América Latina



“O esforço exportador veio para ficar”

59 COMÉRCIO

Foco em agricultura interfere no rumo das discussões da OMC

70 CURTAS

“Comércio é uma via de mão-dupla”

Ministra holandesa destaca papel do Brasil na economia global e pede reciprocidade nas negociações comerciais

O Brasil tem um papel cada vez mais importante no cenário econômico global, mas o país deve estar disposto a abrir ainda mais o seu mercado se quiser melhorar o acesso de seus produtos a outros países. É o que diz a Ministra, interina, de Estado do Comércio Exterior da Holanda, Maria van der Hoeven, que passou uma semana no Brasil à frente de numerosa missão comercial e participou do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda, promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE.

Otimista, Van der Hoeven espera a resolução dos impasses nas negociações na Organização Mundial do Comércio – OMC, apesar de considerar excessivo o foco na questão agrícola nessas discussões. Segundo ela, a União Europeia está avançando na revisão de sua política de subsídios aos produtores agrícolas, uma das principais demandas do Brasil nesse setor.

Titular da pasta de Educação, Cultura e Ciência do governo holandês, a ministra ficou impressionada com a liderança brasileira em setores como bioenergia e desenvolvimento sustentável, nos quais vê oportunidades para projetos conjuntos e investimentos. Para isso, no entanto, Van der Hoeven quer mais facilidade no intercâmbio de estudantes e pesquisadores entre os dois países.







Maria van der Hoeven ladeada por integrantes da missão comercial em visita ao Brasil.

Como a senhora vê a posição do Brasil no atual cenário econômico global?

MH – O Brasil apresenta um forte crescimento econômico; está crescendo muito rapidamente. Acredito ser o mercado emergente mais importante na América do Sul. Isso significa que tem e vai ter um papel cada vez mais importante na economia global. Dentro deste contexto, precisa também abrir mais os seus mercados para outros países. Comércio é uma via de mão-dupla; implica em reciprocidade. Para abrir mercados é preciso abrir o seu próprio mercado. Não é possível ter um sem o outro.

Quando a senhora fala de abertura de mercados vêm à mente as negociações na Organização Mundial do Comércio. Se, por um lado, União Europeia – UE demanda maior abertura na área de produtos industrializados, por outro, tanto a UE quanto os Estados Unidos são extremamente protecionistas no setor agrícola. Gostaria de saber qual é a real disposição dos europeus de abrir esse mercado?

“O Brasil tem papel importante na economia global mas precisa abrir mais seu mercado”

MARIA VAN DER HOEVEN

MH – Como se sabe, para haver um comércio mútuo, ambos os lados devem ceder em alguns pontos. Com relação às negociações na OMC, é importante não se fixar apenas na agricultura, mas ter uma visão mais geral de outros setores nas discussões. Há, por exemplo, questões relativas às facilidades no comércio. Almoçamos na Firjan com três secretários do governo do estado do Rio de Janeiro e, lá, fiquei sabendo como é complicado o sistema tributário brasileiro. Há casos, por exemplo, em que um estado fica com as receitas, enquanto outro tem que pagar. Não há uma regulamentação clara.

Como fica a questão dos subsídios agrícolas na União Europeia, cuja redução ou eliminação é umas das principais demandas do Brasil nas negociações?

MH – Sabemos que a União Europeia também precisa discutir suas questões internamente. Temos até 2013 para rever a Política Agrícola Comum – PAC e, de acordo com a visão da Holanda, devemos fazer isso dentro do prazo. Sabemos, porém, que os franceses estão enfrentando dificuldades com essas discussões. Temos, assim, muito trabalho a fazer ainda dentro da União Europeia. Estou convencida de que precisamos encontrar uma solução para essa questão, de outro modo as negociações comerciais não vão avançar. Neste momento, a questão agrícola está no cerne das discussões na OMC. Isso tem gerado preocupação na União Europeia, pois há uma concentração excessiva no tema da agricultura nas discussões. O Brasil, assim como os EUA e outros países, querem mais concessões da UE. Já fizemos muitos avanços dentro da discussão da PAC; ao separar a questão dos subsídios à produção. Isso não é muito sabido no Brasil ou até mesmo fora da União Europeia, mas mudanças importantes foram feitas na PAC, estamos avançando.

Dentro desse contexto de discussões e impasses nas negociações, quais são suas expectativas com relação à reunião da OMC, marcada para Hong Kong, em dezembro de 2005? Que avanços a senhora prevê e gostaria de ver?

MH – Claro que gostaríamos de ver uma melhora no clima das discussões. O mês de novembro foi como uma panela de pressão e é difícil prever quais serão os resultados. Nossa vontade é que essa paralisação seja rápida e as negociações possam avançar. Esse foco na agricultura também não atende aos interesses dos países menos desenvolvidos, que necessitam de preferências comerciais. Outro problema, é que isso faz com que não se leve em conta os avanços no setor de serviços ou nas tarifas sobre produtos industrializados, por exemplo. Sem isso, estamos perdendo o foco de que as discussões devem levar a um benefício maior para todos. É preciso que esses dois assuntos sejam levados para dentro da discussão e que negociemos sobre esses três domínios. Pelo

De Professora a Ministra

Ex-professora, Maria Josephina Arnoldina van der Hoeven se tornou uma das mulheres mais poderosas da Holanda. Ministra da Educação, Cultura e Ciência, ela acumula ainda o cargo de Ministra, interina, do Comércio Exterior da Holanda.

Nascida em 13 de setembro de 1949, em Meerssen, depois de concluir o segundo grau, treinou para ser professora primária em Maastricht. Posteriormente, obteve a qualificação de professora secundária de inglês e especializou-se no gerenciamento de organizações sem fins lucrativos por meio de um curso no Instituto de Ciências Sociais e Administração de Empresas da Universidade Aberta de Heerlen.

Em 1969, Maria van der Hoeven começou a dar aulas de economia doméstica e, a partir de 1971, lecionou em uma escola de comércio, da qual acabou se tornando conselheira. Até 1987, era chefe de Centro de Treinamento Vocacional Comercial para Adultos em Maastricht e, depois, chefiou o Centro Tecnológico de Limburg. De 1991 a 2002, a ministra ocupou uma cadeira de deputada na Câmara holandesa pela Aliança Democrática Cristã. Desde julho de 2002, ocupa a pasta de Educação, Cultura e Ciência do governo do Primeiro-Ministro Jan Peter Balkenende.

menos é essa a estrutura de negociações que a Holanda gostaria de ver levada a cabo na OMC.

Ainda dentro do tema do comércio agrícola, sabemos que a Holanda é a terceira maior importadora de carne do Brasil. Recentemente, porém, tivemos um surto de febre aftosa no Mato Grosso do Sul e alguns países interromperam as com-

pras, prejudicando as exportações brasileiras. Este problema já foi resolvido. A Holanda reabriu o mercado para as carnes brasileiras?

MH – A questão é que a Holanda não é só importadora da carne brasileira. Ela também transfere parte das compras para o resto da Europa. É preciso saber não só o que a Holanda está fazendo, mas também o que a Comunidade Européia está fazendo. É preciso ver até onde a situação da doença se desenvolveu no Brasil para tomar uma decisão sobre a reabertura do mercado. É uma questão da União Européia e da sua regulamentação. O destaque para a Holanda vem do fato de que muito da carne que entra pelo Porto de Rotterdam é transportada para outros países europeus.

“Nossa delegação tem empresas com disposição para desenvolver ações econômicas conjuntas”

MARIA VAN DER HOEVEN

O que mais pode ser feito para melhorar as relações comerciais entre Brasil e Holanda? Onde há mais espaço e oportunidades para o desenvolvimento das atividades comerciais?

MH – Organizamos essa missão exatamente para tentar melhorar ainda mais as relações entre os dois países. Queremos oferecer às empresas holandesas a oportunidade de um primeiro contato no Brasil. É muito importante que esta missão seja seguida de mais contatos e isso depende dos empresários brasileiros e de seus colegas holandeses. Tenho certeza de que esta missão e este seminário estão cumprindo o objetivo de aprofundar essas relações. O sistema tributário brasileiro é extremamente complicado, como já mencionei. Qualquer avanço nesta área poderia ajudar muito. A falta de transparência do sistema tributário brasileiro acaba transformando-se em oportunidades perdidas para o país.

A Holanda é um dos maiores investidores estrangeiros no Brasil. Quais

os setores a senhora vê como os mais interessantes para as empresas holandesas? Há interesse das grandes companhias holandesas em aumentar esse estoque de investimentos?

MH – É uma questão difícil. O Brasil é um importante mercado emergente, mas em alguns aspectos ainda é um mercado novo. Há áreas como biomassa e bioenergia, por exemplo, que ainda são um território inexplorado. Nossa delegação tem representantes interessados no setor aeroespacial, enquanto outros querem contatos nas áreas de educação e de meio ambiente.

Em visita à Petrobras, foi interessante ver o modo como o Brasil lida com seu fornecimento de energia. Há um sem número de alternativas, como biodiesel, biomassa e projetos de geração em aterros sanitários. Creio que podemos aprender muito com o Brasil nesse setor. Nossa delegação tem um bom número de representantes de empresas e universidades interessadas nessas áreas. Elas têm tecnologia para fornecer, assim como disposição e vontade para desenvolver ações econômicas conjuntas nesse setor. Dos 42 integrantes da nossa delegação comercial, cinco são representantes de universidades ou escolas técnicas superiores. Alguns já têm contatos no Brasil e estão fazendo novos contatos, mas, para outros, esta é a primeira visita ao país e a primeira chance de começar a construir seus contatos.

Essas áreas de negócio são tão interessantes que esta missão já está produzindo resultados concretos. Há um contrato entre um grupo de tecnologia para biomassa na Holanda e a Camil, empresa brasileira de produção de arroz, para compra de créditos de carbono. Essa mesma empresa de biomassa holandesa, a Biomass Technology Group – BTG, também fechou um outro contrato de créditos de carbono com a brasileira Seatech. Sabemos da importância desse tipo de contrato.

Não poderia deixar de mencionar, além disso, outro contrato entre a holandesa Smart Community International Network – SCIN e a Porto Digital de cooperação na área de acesso à internet em banda larga (alta velocidade). Esses são resultados

extremamente específicos e concretos da missão, mas sabemos também que já há uma série de cartas de intenção em negociação que podem se transformar em negócios no futuro.

Como Brasil e Holanda podem melhor desenvolver esses projetos nas áreas de energia alternativa e desenvolvimento sustentável?

MH – Estivemos na Embrapa, onde pudemos ver que é possível aproximar as relações na área de pesquisa. Um exemplo é a Universidade Wageningen, que está desenvolvendo com a Embrapa várias alternativas sustentáveis para permitir que a população da Bacia Amazônica possa ganhar a vida com atividades baseadas na economia da própria região, dentro do contexto dos recursos disponíveis lá.

Os dois países também podem cooperar mais em outras áreas. Uma delas é a educação, mais especificamente na mobilidade dos estudantes. Ontem, estive em reunião com o Ministro da Educação, Fernando Haddad, em que discutimos questões de mobilidade e equivalência de diplomas. Essa é uma questão importante para a Holanda porque queremos implantar aqui um escritório da NESO – Netherlands Education Support Office – Escritório Holandês de Apoio Educacional. A idéia é promover a mobilidade e o intercâmbio de estudantes e pesquisadores, mas isso só fará sentido se os respectivos diplomas puderem ser validados nos dois países.

Com relação ao setor de logística e de administração dos portos, sabemos que o Brasil tem problemas neste setor que prejudicam nossas exportações. O que a Holanda tem a oferecer, ou seja, o que podemos aprender com a experiência da Holanda, que opera um dos portos mais movimentados do mundo em Rotterdam? Há entre os delegados representantes de empresas interessadas nos setores de marinha mercante, portos ou indústria naval.

MH – Na área naval temos a Dockwise e também um representante de nossa escola superior de transportes e logística. Eles



“Há áreas como biomassa e bioenergia que ainda são inexploradas”

MARIA VAN DER HOEVEN

estão organizando uma série de atividades de treinamento no Porto de Rotterdam e também poderiam desenvolver essas atividades no Brasil. Sabemos que essas questões de portos e logística são importantes para o Brasil também e, por isso, parte da delegação visitou o Porto de Santos. Há apenas uma razão porque o Porto de

Rotterdam e a Escola Superior de Transportes e Logística da Holanda estão representadas nesta delegação. São eles que podem dizer a seus colegas aqui no Brasil o que pode ser feito para melhorar. Creio que os contatos que estão sendo feitos agora levarão a algum resultado e seria contraproducente se deixássemos para os políticos decidirem como eles se dariam.

Na visita que fizeram ao Porto de Santos, por exemplo, sei que dois assuntos foram discutidos: a administração geral do porto e como lidar com as responsabilidades públicas e privadas. A cidade e o povo de Rotterdam lidaram com essas questões durante muito tempo e têm muita experiência. Cometeram seus erros, aprenderam com eles e têm um conhecimento que pode ser transmitido. O mais importante, porém, é que as autoridades de Santos não apresentaram propostas específicas sobre o que gostariam de aprender com a experiência de Rotterdam. Então tudo começa com a formulação das questões. Isso é uma coisa que depende do lado brasileiro e sabemos que o trabalho está sendo feito. Durante a primeira semana de setembro houve uma missão técnica do Porto de Rotterdam ao Porto de Santos e, portanto, já há contatos específicos neste setor.

“Commerce is a two lane highway”

Dutch Minister highlights role of Brazil in the world economy and asks for reciprocity in commercial negotiations

Brazil has a more and more important role in the world economy but the country must be disposed to open its market even more if it wishes to improve the access of its products to other countries. That is what the acting Minister of State for Foreign Trade of Holland, Maria van der Hoeven, says who spent a week in Brazil heading numerous commercial missions and participated in the Brazil-Holland Bilateral Seminar of Foreign Trade and Investment promoted by the Federation of Foreign Chambers of Commerce- FCCE.

An optimist, Van der Hoeven hopes for the resolution of the impasses in the negotiations in the World Trade Organization – WTO, in spite of considering excessive the focus on the agricultural question in these discussions. According to her the European Union is advancing in the review of its policy of subsidies to agricultural producers, one of the principal demands of Brazil in this sector.

Holder of the portfolio for Education, Culture and Science of the Dutch government, the minister was impressed with the Brazilian leadership in sectors such as bio-energy and sustainable development in which she sees opportunities for joint projects and investments. For this, however, Van der Hoeven wants more facility in the exchange of students and researchers between the two countries.



Na entrevista coletiva aos jornalistas brasileiros, Maria van der Hoeven falou sobre negócios e também sobre a educação em seu país.

How do you see the position of Brazil in the current world economic scenario?

MH – Brazil presents strong economic growth, is growing very quickly. I believe it to be the most important emerging market in South America. This means that it has and is going to have a more and more important role in the world economy. Within this context, it also needs to open its markets more to other countries. Commerce is a two-way highway, it implies reciprocity. To open markets it is necessary to open its own market. It is not possible to have one without the other.

When you speak of opening of markets, the negotiations in the World Trade Organization come to mind. The European Union – EU demands greater opening in the area of industrialized products. On the other hand, both the EU and the United States are extremely protectionist in the agricultural sector. I would like to know what the real disposition of the Europeans is in opening this market

MH – As is known, to have mutual trade, both sides must give way on some points. With

“Brazil has an important role in the world economy but needs to open its market more”

MARIA VAN DER HOEVEN

relation to the negotiations in the WTO it is important to not fix only on agriculture but to have a more general view of other sectors in the discussions. For example, there are questions relating to the facilities in trade. We had dinner in Firjan with three secretaries of the Government of the State of Rio de Janeiro and there I got to know how the Brazilian tax system is complicated. There are cases, for example, in which the state keeps the income whereas another has to pay. There are no clear regulations.

How does the question of agricultural subsidies in the European Union remain, the reduction or elimination of which is one of the principal demands of Brazil in the negotiations?

MH – We know that the European Union also needs to discuss its questions internally. We have until 2013 to revise the Common Agricultural Policy – CAP and, according to the view of Holland, we must do this within the period. We know, however, that the French are facing difficulties with these discussions. Therefore we have a lot of work to do still inside the European Union. I am convinced that we need to find a solution to this question; otherwise the commercial negotiations are not going to advance. At this time the agricultural question is at the heart of the discussions in the WTO. This has generated worry in the European Union since there is excessive concentration on the agricultural theme in the discussions. Brazil as well as the USA and other countries, want more concessions from the EU. But we have already made many advances in the discussions of CAP on separating the question of the subsidies of production. This is not well known in Brazil or even outside the European Union, but important changes were made in CAP, we are advancing.



O Ministro Pratin de Moraes cumprimenta a Ministra Maria van der Hoeven.



Edson Lupatini, Secretário de Comércio e Serviços do MDIC, conversa com Maria van der Hoeven.

Within this context of discussions and impasse, what are your expectations with relation to the meeting of the WTO set for Hong Kong in December of 2005? What advances do you forecast and would like to see?

MH – Of course we would like to see an improvement in the climate of discussions. The month of November was like a pressure pot and it is difficult to forecast what the results will be. Our wish is that this paralysis be rapid and the negotiations can advance. This focus on agriculture does also not satisfy the interests of the less developed countries that need trade preferences. Another problem is

“There are areas such as bio-mass and bio-energy that are still unexplored”

MARIA VAN DER HOEVEN

that this makes one take into account the advances in the services sector or in the tariffs on industrialized products, for example. Without this we are losing the focus that the discussions must lead to a greater benefit for everyone. It is necessary that these two matters be taken into the discussion and that we negotiate on these three domains. At least

this is the structure of negotiation that Holland would like to see carried out in the WTO.

Still within the theme of agricultural trade, we know that Holland is the third largest importer of meat from Brazil. Recently, however, we had an outbreak of hoof-and-mouth disease in Mato Grosso do Sul and some countries interrupted the buying, prejudicing Brazilian exports. Has this problem been solved? Has Holland reopened its market to Brazilian meat?

MH – The question is that Holland is not only importer of Brazilian meat. It also transfers part of the purchases to the rest of Europe. So it is necessary to know not only what Holland is doing but also what the European Community is doing. It is necessary to see up to where the situation of the disease has developed in Brazil to take a decision about the reopening of the market. It is a question of the European Union and of its regulations. Highlighting Holland comes from the fact that much of the meat that enters through the Port of Rotterdam is transported to other European countries.

What else can be done to improve trade relations between Brazil and Holland? Where are there more spaces and opportunities for the development of commercial activities?

MH – We organized this mission to try to improve the relations between the two countries even more. We want to offer the Dutch companies the opportunity of a first contact in Brazil. It is very important that this mission be followed by more contacts and this depends on the Brazilian businessmen and their Dutch colleagues. I am certain that this mission and this Seminar are fulfilling the objective of deepening these relations. The Brazilian tax system is extremely complicated, as we have already mentioned. So, any advancement in this area could hold a lot. The lack of transparency of the Brazilian tax system ends up transforming itself into lost opportunities for the country.

Holland is one of the largest foreign investors in Brazil. Which sectors do you see as most interesting to the Dutch companies? Is there any interest in the

large Dutch companies in increasing this stock of investments?

MH – It is a difficult question. Brazil is an important emerging market but in some aspects it is still a new market. There are areas such as bio-mass and bio-energy, for example, which are still an unexplored territory. Our delegation has representatives interested in the aerospace sector, where as others want contacts in the areas of education and environment.

In a visit to Petrobras, it was interesting to see the way Brazil deals with its energy supply. There are countless alternatives such as bio-diesel, bio-mass and projects for generation on sanitary landfills. I believe that we can learn a lot with Brazil in this sector. Our delegation has a good number of representatives of companies and universities interested in these areas. They have technology to supply as well as the disposition and desire to develop joint economic actions in this sector. Of the 42 members of our trade delegation five are representatives of universities or high technical schools. Some already have contacts in Brazil and are making new contacts, but for other, this is the first visit to the country and the first chance to start to build their contacts.

These business areas are so interesting that this mission has already produced concrete results. There is contact between a technology group for bio-mass in Holland and Camil, Brazilian company of rice production for the purchase of carbon credits. This same bio-mass Dutch company, Biomass Technology Group – BTG, also closed another contract of carbon credits with the Brazilian Seatech. We know the importance of this type of contract.

Apart from this I could not fail to mention another contract between the Dutch Smart Community International Network – SCIN and Porto Digital of cooperation in the area of internet access in broad band (high speed). These are extremely specific and concrete results of the mission but we also know there has already been a series of letters of intention in negotiation that can transform into future business.

How can Brazil and Holland best develop these projects in the areas of

alternative energy and sustainable development?

MH – We were in Embrapa, where we could see that it is possible to approximate the relations in the research area. An example is the Wageningen University, which is developing with Embrapa various sustainable alternatives to allow the population of the Amazon Basin to be able to earn their living with activities based on the economy of the very regions, within the co text of the resources available there.

The two countries can also cooperate more in other areas. One of them is education, more specifically in the mobility of the students. Yesterday I was at a meeting with the Minister of Education, Fernando Haddad, at which we discussed questions of mobility and equivalence of diplomas. This is an important question for Holland because we wish to implant here an office of the NESO – Netherlands Education Support Office – Dutch Office of Educational Support. The idea is to promote the mobility and interchange of students and researchers, but this will only make sense if the respective diplomas could be valid in the two countries.

With relation to the sector of logistics and administration of ports, we know that Brazil has problems in this sector that prejudice our exports. What does Holland have to offer, that is, what can we learn from the experience of Holland, which operates one of the busiest ports in the world in Rotterdam? Amongst the delegates there are representatives of companies interested in the merchant marine, ports or industrial naval sectors.

MH – In the naval area we have Dockwise and also a representative of our higher school of transport and logistics. They are organizing a series of training activities in the Port of Rotterdam and could also develop these activities in Brazil. We know that these questions of ports and logistics are important for Brazil and it is also for this reason that part of the delegation visited the Port of Santos. There is only one reason why the Port of Rotterdam and the Higher School of Transport and Logistics of Holland are represented in this delegation. It is they who can say to their colleagues here in Brazil what



“Our delegation has companies with disposition to develop joint economic actions”

MARIA VAN DER HOEVEN

can be done to improve. I believe that the contacts that are being made now will lead to some result and it would be counterproductive if we let the politicians decide how they will take place.

In the visit we made to the Port of Santos, for example, I know of two matters that were discussed: the general administration of the port and how to deal with the public and private responsibilities. The city and the people of Rotterdam have been dealing with these questions for a long time and have a lot of experience. They made mistakes, learnt with them and have the knowledge that can be transmitted. The most important thing, however is that the authorities of Santos did not present specific proposals about what they would like to learn from the experience of Rotterdam. So everything begins with the formulation of questions. This is something that depends on the Brazilian side and we know that the work is being done. During the first week of September there was a technical mission from the Port of Rotterdam to the Port of Santos and, therefore, there are already specific contacts in this sector.



www.desenvolvimento.gov.br

www.aprendendoaexportar.gov.br

www.portaldoexportador.gov.br

112 bilhões de dólares exportados.

Um recorde do Brasil,
uma conquista dos brasileiros.

**Ministério do Desenvolvimento,
Indústria e Comércio Exterior**



Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos **BRASIL ↔ HOLANDA**

Av. General Justo nº 307 – Centro, Rio de Janeiro – RJ – Sede da Confederação Nacional do Comércio – CNC

Programa do Seminário : 10 de novembro de 2005

14:00h Sessão Solene de Abertura

Presidente da Sessão: João Augusto de Souza Lima – Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE

Pronunciamento:

Maria van der Hoeven – Ministra de Estado do Comércio Exterior da Holanda
Ministro Marcus Vinicius Pratini de Moraes – Membro do Conselho Mundial do ABN-Amro Bank; Presidente da ABIEC

Componentes da Mesa:

Onno Hattinga van 't Sant – Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Holanda no Rio de Janeiro
Maarten Reuchlin – Cônsul-Geral da Holanda no Rio de Janeiro
José Augusto de Castro – Vice-Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB
Theóphilo de Azeredo Santos – Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC
Sergio Salomão – Presidente da ABRATEC
Senador Bernardo Cabral – Assessor da Presidência da CNC

14:30h PAINEL I: As Relações Bilaterais: Missões Realizadas e Resultados Esperados

Presidente do Painel: Arthur Pimentel – Diretor de Comércio Exterior DECEX-MDIC

Moderador: Hubertus Slegers – Adido Econômico da Embaixada da Holanda

Expositores:

Guilherme Pfisterer – Representante da Área de Comércio Exterior do BNDES
Jeroen Douglas – Representante do Projeto Solidaridad

Debates com o Plenário





**15:30h PAINEL II: Oportunidades de Investimentos, Desafios e
Cooperação; Infra-Estrutura, Energia e Mineração**

Presidente do Painel e Moderador: Sérgio Salomão – Presidente da ABRATEC

Expositores:

- André Lettieri – Representante do Porto de Rotterdam no Brasil
- Carlos Tavares de Oliveira – Assessor de Comércio Exterior da CNC
- Fernando Jaime – Diretor de Planejamento e Urbanismo do Complexo
SUAPE (Pernambuco)
- Ricardo Campos Mascarenhas – Coordenador de Energia Renovável, PETROBRAS

Debates com o Plenário

16:30h Painel III: O Estado Atual das Relações Comerciais

Presidente do Painel e Moderador: Arthur Pimentel – Diretor de Comércio Exterior
DECEX-MDIC

Expositores:

- Hubertus Slegers – Adido Econômico da Embaixada da Holanda
- Claudinei Martins – Gerente Regional de Comércio Exterior do Banco do Brasil

Debates com o Plenário

18:00h Sessão de Encerramento

Presidente da Sessão: João Augusto de Souza Lima – Presidente da Federação das
Câmaras de Comércio Exterior – FCCE

Pronunciamentos:

- Maria van der Hoeven – Ministra de Comércio Exterior da Holanda
- Arie Kraaijeveld – Chefe da Delegação Empresarial Holandesa;
Representante do Projeto “Exprinsul-Esset-Solidaridade”
- Edson Lupatini – Secretário de Comércio e Serviços do MDIC

Componentes da Mesa:

- Onno Hattinga van 't Sant – Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário
da Holanda
- Maarten Reuchlin – Cônsul-Geral da Holanda no Rio de Janeiro
- René Venendaal – Biomass Technology Group – BTG
- Luiz Limaverde – Seatech Tecnologias Avançadas em Energia
- Arthur Pimentel – Diretor de Comércio Exterior do MDIC
- José Carlos Fragoso Pires – Diretor-Conselheiro da FCCE

COQUETEL: Em homenagem a Ss. Excas. a Ministra de Estado do Comércio Exterior
MARIA van der HOEVEN e ao Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da
Holanda ONNO HATTINGA van 't SANT





Em seu pronunciamento, a Ministra Maria van der Hoeven demonstrou conhecer as relações históricas que aproximam Brasil e Holanda.

O boi voador e as boas relações entre holandeses e brasileiros

Pronunciamentos realçam fatos históricos e o potencial do comércio bilateral

O Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda foi instalado no auditório da Confederação Nacional do Comércio no dia 10 de novembro de 2005. Para compor a mesa dirigente da Sessão Solene de Abertura, o organizador do encontro e Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, convocou a Ministra, interina, do Comércio Exterior e Ministra da Educação, Cultura e Ciência da Holanda, Maria van der Hoeven; o ex-ministro, presidente da Associação Brasileira das Indústrias Ex-

portadoras de Carne – ABIEC e membro do Conselho Mundial do ABN-Amro Bank, Marcus Vinicius Pratini de Moraes; o Embaixador dos Países Baixos no Brasil, Onno Hattinga van't Sant; o Cônsul-Geral da Holanda no Rio de Janeiro, Maarten Reuchlin; o Vice-Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, José Augusto de Castro; o Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC, Théophilo de Azeredo Santos; e o presidente da Associação Brasileira de Terminais de Contêineres de Uso Público – ABRATEC, Sérgio Salomão.

Depois de saudar os presentes, João Augusto de Souza Lima pediu à ministra que, com um pronunciamento, desse início aos trabalhos.

Esperança bilateral

Maria van der Hoeven deu uma demonstração dos predicados que a fizeram ministra justamente em um dos países que possuem um alto índice de desenvolvimento cultural e intelectual: foi breve e objetiva; fugiu à tentação de realizar uma fala técnica; recheada de números e índices, demonstrou conhecimento das relações entre Brasil e Holanda através da história e semeou esperança no incremento das relações bilaterais.

A ministra surpreendeu o auditório referindo-se, inicialmente, ao Príncipe Maurício de Nassau, que a Companhia das Índias Ocidentais designou, no século XVII, para administrar as conquistas holandesas no Nordeste do Brasil. Relatou o caso conhecido como “O boi voador”: Nassau queria construir uma ponte na Recife dos rios e canais, mas o projeto e o financiamento da obra não foram aprovados pela Holanda. Além disso, as autoridades da metrópole mandaram dizer, diante das insistentes e reiteradas solicitações do príncipe, que só mandariam o dinheiro “se um boi voasse”. Nassau não titubeou em levar um boi ao alto da construção mais alta da cidade e, de lá, arremessá-lo aos ares: por alguns segundos, o boi voou e o financiamento acabou saindo.

“A anedota histórica, apesar do seu quê de absurdo, encerra uma lição: a de que nada é impossível quando se dispõe de uma vontade obstinada. Hoje, para se construir novas pontes entre o Brasil e a Holanda, dispensamos os bois voadores e apelamos apenas para a tradicional amizade entre os dois países e para o enorme potencial de comércio bilateral existente entre eles, como comprovam seus números, cada vez mais crescentes”, concluiu.

Parceiros comerciais

A palavra foi dada, em seguida, ao ex-Ministro Pratini de Moraes, que começou por relatar seus fortes laços com a Holanda, país que afirmou visitar mensalmente na qualidade de membro do Conselho do ABN-Amro Bank. Ele expressou, portanto, sua satisfação em estar participando do seminário na dupla condição de exportador e de associado ao quarto



Robin de Rooy

Colaboração decisiva

Robin de Rooy, Adido Econômico do Consulado-Geral da Holanda no Rio de Janeiro, destacou-se como um dos grandes responsáveis pelo sucesso do Seminário Brasil-Holanda e pelo dinamismo das rodadas de negócio que ocorreram simultaneamente.

maior banco em funcionamento no Brasil, o Banco Real, adquirido há seis anos pelo Amro Bank.

O orador mencionou ainda que, desde o início do século XX, importantes empresas comerciais holandesas atuam no Brasil. Segundo Pratini de Moraes, os dois países são excelentes parceiros comerciais e o Brasil faz do Porto de Rotterdam seu principal ponto de comércio e distribuição de exportações para toda a Europa.

Reportando-se também à história e aos vínculos entre a Holanda e o Recife, esclareceu que o banco a que pertence patrocinou inúmeras restaurações na capital pernambucana, especialmente de bens que tinham a ver com o período de ocu-

pação holandesa. Agora, o banco dá apoio financeiro ao carnaval da cidade.

Finalmente, Pratini de Moraes afirmou que os brasileiros têm muito a aprender com a Holanda em termos de tenacidade e sucesso. Lembrou os exemplos da genial pintura de Van Gogh, criada em meio a lutas contra todos os tipos de dificuldades, como a pobreza e a loucura, e ainda o do cultivo das tulipas e o da própria construção do país, cujas terras foram tenazmente estendidas sobre os domínios do mar. Demonstrando satisfação por estar no Rio de Janeiro, “a mais bela cidade do mundo”, deu as boas vindas à delegação visitante e desejou-lhe votos de bons negócios e excelente permanência no Brasil.

The flying ox and relations between the Dutch and Brazilians

Pronouncements highlight historical facts and the bilateral trade potential

At the opening of the Brazil-Holland Bilateral Foreign Trade and Investments Seminar some historical aspects of the economic relations between the two countries were discussed (amongst them the participation of Prince Maurício of Nassau in the XVII century) and questions rose relating to the current possibilities of increasing these relationships. The connection between the trade and the restoration of the cultural patrimony was also dealt with.

A infra-estrutura do Recife ainda tem elementos deixados pelos holandeses. O ABN-Amro Bank tem financiado a restauração de bens tombados relacionados com a época de Maurício de Nassau, entre os quais os sobrados estreitos e altos que orlam o Rio Capiberibe.



Do café às pontes que auxiliam o comércio exterior

O potencial energético da biomassa e o apoio do BNDES às exportações foram alguns dos temas tratados no Painel I

O Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, João Augusto de Souza Lima, ao abrir os trabalhos do Painel I do Seminário Brasil-Holanda, chamou para compor a mesa diretora, respectivamente, Arthur Pimentel, Diretor de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, como presidente do painel; Hubertus Slegers, Adido Econômico da Embaixada dos Países Baixos como moderador. Na qualidade de expositores foram convocados Guilherme Pfisterer, representante da Área de Comércio Exterior do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social –BNDES, e Jeroen Douglas, do projeto Solidaridad. Instalados os dirigentes, passou a palavra ao expositor Jeroen Douglas.



Arthur Pimentel, (ao microfone) Diretor de Comércio Exterior do MDIC, foi o presidente do Painel I.

Comércio justo

O representante do Solidaridad iniciou sua fala apresentando aos participantes do painel a entidade da qual faz parte e que definiu como uma organização não governamental dedicada à ajuda ao desenvolvimento especializado por meio das campanhas “Comércio Justo” e “Responsabilidade Social Corporativa”

Entre outras atividades, a Solidaridad realiza, para fins de apoio, desenvolvimento e exploração econômica racional, um estudo aprofundado da biomassa durante toda a cadeia de fornecimento e de produção de alimentos. Isso garante, segundo ele, que toda esta cadeia seja sustentável, o que, em sua opinião, é condição *sine qua non* para que lhe sejam atribuídos subsídios. Os governos europeus subsidiam

apenas as iniciativas ligadas a energias que comprovadamente não são poluentes, denominadas “energias limpas”.

Jeroen Douglas advertiu, em seguida, que a utilização da biomassa é um fenômeno relativamente novo e ainda não há um mercado de *commodities* específico. Segundo o representante da Solidaridad, o mercado do gênero acha-se em processo de construção. Referiu-se à importância que poderá chegar a obtenção da biomassa no Brasil, notadamente através do aproveitamento da casca do café, que é tratada ainda como refugo, pois não se constitui em bom nutriente para o solo. Pesquisas indicam que a casca de café poderia ser de grande utilidade e rentabilidade na composição da biomassa aproveitável para gerar energia, como já vem

ocorrendo em uma experiência pioneira, em curso em Varginha, Minas Gerais.

Ressaltando que a biomassa precisa ser elaborada a partir de produtos de qualidade, lembrou que seu emprego em energia contribui para a redução do aquecimento global. Reivindicou a aplicação de critérios econômicos ambientais para que se construa uma sólida cadeia de produtos oriundos da biomassa, além da produção energética.

O expositor terminou demonstrando sua grande esperança em conhecer melhor, oferecer suporte e estabelecer parcerias com empresas brasileiras do setor, cujos produtos tropicais, como casca de café, de arroz, de soja e de frutas, óleo de dendê, sementes de algodão e bagaço de cana-de-açúcar oferecem um potencial imenso para obtenção de uma energia mais barata e que, sobretudo, não agrida o nosso planeta.

Pontes e portas

O presidente do painel passou a palavra ao segundo expositor, Guilherme Pfisterer.

O representante do BNDES iniciou sua participação referindo-se à fala inicial da Ministra Maria van der Hoeven e assegurando que o banco tem longa experiência em obras de infra-estrutura e, certamente, gostaria de ajudar na construção da ponte a que aludiu a senhora ministra. Em seguida, anunciou que sua intervenção iria abordar o tema dos investimentos, com um enfoque maior no que respeita ao comércio exterior.

“O BNDES não tem só uma porta”, esclareceu, “e, embora suas prioridades se voltem para o apoio à infra-estrutura e à aquisição e fabricação de equipamentos, também atende à exportação. Falou-se também aqui, aliás, muito bem, de biomassa e eu gostaria de informar que o banco tem um programa específico de biomassa. Daqui a dez dias, estaremos engajados em um seminário organizado pelo BNDES para estudar questões ligadas à produção de eletricidade gerada a partir da biomassa obtida da cana-de-açúcar, que o país produz abundantemente, como sabemos.”



Jeroen Douglas defende a ajuda ao desenvolvimento por meio do comércio justo.

*“A casca de café
pode ser uma alternativa
para produzir biomassa
em grande escala”*

JEROEN DOUGLAS

No que toca especificamente à exportação, Guilherme Pfisterer informou que o BNDES tem procurado apoiar o maior e mais diversificado número de setores possível da área, mantendo, porém, um enfoque especial sobre a de produtos de valor agregado. Dependendo do produto, a colocação no mercado exterior são conta com financiamentos diversos, que podem ser linhas rápidas, de seis meses, ou longas, com duração de até 18 anos.

Sobre as linhas de financiamento, o expositor informou que elas podem ser de pré ou de pós-embarque. Explicou que as primeiras asseguram recursos para que a empresa produza os bens que deseja exportar e as segundas consistem em financiamento ao comprador que precise de prazo de aquisição de um, dois, ou três anos, ou até mais.

“Temos, então, essa linha de financiamento para depois da exportação, para

a compra de produtos do exportador, em muitas modalidades diferentes”, explicou. “No pré-embarque, nós chamamos esse financiamento de capital de giro para produção de bens e serviços, com prazos diferentes, entre seis e 18 meses e vários tipos de linhas. Fazemos uma classificação por tipos de produtos: bens de capital, bens de consumo e bens específicos, com ênfase no apoio aos bens de capital. Temos, ainda, um pré-embarque especial, outra linha de financiamento muito interessante, destinada a incentivar as empresas a exportarem mais. Se a empresa consegue exportar mais, ganha um bônus, com taxas menores e prazos maiores. Já o pós-embarque, como dissemos, é um financiamento para a aquisição de produtos fabricados no Brasil com operações de 12 e até 18 anos, quando se trata da exportação de equipamentos para hidrelétricas e equipamentos pesados, com maior valor agregado”.

O expositor referiu-se, a seguir, às garantias, que, a seu ver, são um item de interesse para todos os empresários e constituem o ponto crítico de todas as operações de financiamento de exportação. Segundo ele, o banco procura diversificar o máximo possível os meios de garantia.



“Temos linhas de financiamento diversificadas para o exportador”

GUILHERME PFISTERER

Acrescentou que, para o mercado doméstico não há grandes problemas, porque a maioria das operações do gênero é feita por agentes financeiros, que são os bancos comerciais existentes no Brasil e que negociam com o exportador o tipo de garantia a ser dada a cada transação. Quando se trata, no entanto, de uma exportação, ressaltou Guilherme Pfisterer, nas quais ocorrem dois tipos de risco – o comercial e o risco país – o banco é mais flexível e pode até mesmo estruturar uma composição com vários tipos de garantias, com o objetivo de proporcionar maior segurança e tranquilidade nas operações de exportação.

Segundo ele, o BNDES investe hoje algo em torno de US\$ 4,5 bilhões, o que equivale a cerca de 30% do orçamento do banco. O expositor fez questão de enfatizar que o BNDES desempenha um papel muito importante no apoio à fabricação de equipamentos de exploração de óleo e gás, como, por exemplo, na construção de novas plataformas de exploração, apoiando também a área de distribuição nas refinarias. Mencionou, ainda, a crescente diversificação dos fi-

Crédito do BNDES para exportação

Fonte: BNDES



nanciamentos do banco, que têm por objeto, serviços de engenharia, máquinas, motores e ferramentas num total de US\$ 228 milhões, em 2004 – muitos deles dirigidos especificamente a países da América do Sul. A América do Sul, lembrou, é alvo prioritário das atividades do banco, que se orgulha de trabalhar em favor da integração do continente por meio das obras de engenharia conquistadas pelo Brasil em todos os países da região. Quanto à exportação de alimentos, o expositor afirmou que é um setor em que o banco tem procurado também diversificar suas atividades, estimando que, este ano, tenham sido reservados para isso cerca de US\$ 1,2 bilhão, montante que gera um grande impacto positivo em termos de mão-de-obra no campo.

Antes de encerrar sua exposição, Guilherme Pfisterer fez questão de deixar claro, especialmente para os participantes estrangeiros do seminário, que o BNDES, de acordo com a Constituição Federal, considera brasileira, para fins de apoio institucional ou financeiro, qualquer empresa que esteja sediada no país, o que, naturalmente, envolve

antigas empresas holandesas em funcionamento no Brasil – e que já são antigas parceiras de trabalho – ou outras, mais novas, ou recém chegadas, que desejem investir no país. Por fim, o expositor convidou os presentes a visitarem, no endereço www.bndes.gov.br, o portal do BNDES na internet, para que sejam esclarecidas eventuais dúvidas a respeito das atividades de financiamento desenvolvidas pelo órgão.

From coffee to bridges that help Brazilian export trade

Panel I initially discussed the immense possibilities of obtaining the use of a quality biomass through making use of the Brazilian agricultural surplus and waste matter and talked about the help that Holland could give, which has experience in this field. The second part of the panel was dedicated to a demonstrative exposure of the possibilities that BNDES has to make financing viable and other kinds of incentives destined for foreign trade.

Negócios e cooperação na área de portos e energia

Conferencistas analisam relações bilaterais e traçam um painel de novas possibilidades de comércio



Fernando Jaime, do Complexo Suape, André Lettieri, representante do Porto de Rotterdam no Brasil e o moderador Sérgio Salomão, da Abratec.

Quando se pensa em oportunidades de investimentos, e da cooperação, é grande a importância dos desafios áreas de infra-estrutura de portos e energia. Este foi o tema do Painel II do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda.

Sérgio Salomão, da ABRATEC, foi o presidente e moderador do painel, que teve como exposi-

tores André Lettieri, representante do Porto de Rotterdam no Brasil; Ricardo Campos Mascarenhas, Coordenador de Energia Renovável da Petrobras; Carlos Tavares de Oliveira, jornalista, escritor e Assessor de Comércio Exterior da CNC; e Fernando Jaime, Diretor de Planejamento e Urbanismo do Complexo Suape.

André Lettieri, um brasileiro nascido e criado em Santos (SP), representou o Porto de Rotterdam, o maior do mundo com 40 km de extensão. Lembrou que a Holanda tem menos de 500 km de Norte a Sul, cerca de 450 km de Leste a Oeste e nela vivem 16 milhões de habitantes.

“Navegando pelos rios Reno e Maas, uma enorme quantidade de mercadorias desembarca no Porto de Rotterdam, seja em contêineres ou em carga graneleira. Estas mercadorias trafegam através de barcaças e vão ser distribuídas por toda a Europa, numa área onde vive uma população calculada em meio bilhão de pessoas”, afirmou Lettieri, de-



“O Porto de Rotterdam sobrevive de tarifas portuárias e dos arrendamentos”

ANDRÉ LETTIERI

monstrando a importância e abrangência do porto.

O representante do Porto de Rotterdam explicou, em seguida, a situação empresarial e jurídica do porto: “hoje é estruturado hoje como uma empresa na qual 100% das ações são da municipalidade. A partir de 1º de janeiro de 2006, o acionista majoritário e único, ou seja, a municipalidade de Rotterdam, estará vendendo 33% de suas ações ao Governo Central. A partir desta data, o porto será uma empresa tipo sociedade anônima com dois acionistas: um com 33% e outro com dois terços das ações. É muito importante salientar que o porto tem uma administração executiva e profissional, que atua com metas estabelecidas e de fato cumpridas.”

André Lettieri salientou, também, que o Porto de Rotterdam possui cerca de 60 km de canais navegáveis, o que lhe dá condições de receber navios de qualquer calado.

Mas como é estruturada sua sobrevivência financeira? “O Porto de Rotterdam sobrevive basicamente de dois meios: suas

remunerações, que são as tarifas portuárias, e os arrendamentos, parcerias estabelecidas em torno das diferentes áreas. Eu asseguro que tem sido um porto lucrativo nos últimos anos e vai continuar sendo, porque é visto como negócio. O porto é um elo de ligação entre os clientes do próprio porto, os arrendatários, os parceiros, os distribuidores e seus clientes. Enquanto representante do Porto de Rotterdam no Brasil, meu papel é única e exclusivamente servir de elo de ligação entre os clientes, e os clientes em potencial de nossos clientes.”

Recebendo o etanol

Segundo André Lettieri, esta é uma situação bastante diferente da maioria das instituições portuárias da América Latina, onde a autoridade portuária nem sempre tem seu papel muito bem estabelecido e as atividades não costumam ser tratadas como um negócio que deve ser planejado. Um porto moderno deve, segundo André Lettieri, pensar também nas possibilidades futuras de negócios. Ele deu como exemplo a questão do etanol, o álcool industrial feito a partir da cana-de-açúcar, do qual o Brasil é um grande produtor.

“A Europa carece, a partir do ano que vem e nos próximos cinco anos, de algo em torno de 12 bilhões de litros de etanol, já que deverá misturá-lo ao combustível usado no continente. O Porto de Rotterdam vem se preparando para isto por meio de seus clientes, empresas especializadas em tancagem e armazenagem. O porto buscou se antecipar a esta demanda e hoje já está 100% preparado para receber o efetivo que venha a ser descarregado. Rotterdam quer ser o porto do etanol na Europa e isso demanda em estabelecimento de metas.”

Esta preocupação com o planejamento faz muita diferença, inclusive com relação a outros importantes concorrentes europeus.

“Eu diria que alguns portos alemães, por exemplo, movimentam mais carros. Rotterdam, no entanto, se preparou para a possibilidade de receber o dobro de sua atual movimentação de veículos. Isso é bom para o povo holandês, para as em-

presas holandesas e é bom para o porto de Rotterdam que, como eu disse, sobrevive das taxas auferidas do aluguel e das parcerias, assim como das tarifas portuárias.”

“Há dez anos os guindastes volantes de Rotterdam são operados por computadores”

ANDRÉ LETTIERI

O representante de Rotterdam disse, ainda, que os contêineres de 45 pés, que permitem otimizar o transporte de cargas e que em muitos países não são sequer conhecidos, já são usados naquele porto holandês há seis anos.

Em 2004, Rotterdam movimentou 352 milhões de toneladas de mercadorias, enquanto o Porto de Santos, o que movimenta maior volume de carga no Brasil, movimentou 60 milhões de toneladas. Este ano, Rotterdam deve apresentar um crescimento de 15% de movimento em contêineres, enquanto que o porto de Hamburgo deverá crescer 11%. Por outro lado, depois de 40 anos Rotterdam perdeu sua posição de primeiro do mundo em quantidade para os portos de Singapura e Xangai.

“Isto, no entanto, não é ruim para Rotterdam”, explicou André, “pois o nosso maior cliente exporta suas cargas através de Xangai, o que significa que quanto mais em volume o Porto de Xangai crescer mais carga o porto de Rotterdam vai manusear.”

Geração de empregos

O Porto de Rotterdam emprega 1.500 funcionários. Somando empregos diretos, relativos e indiretos, este total gira em torno de pouco menos que 58 mil pessoas. Como está prevista uma grande ampliação de sua área útil, dentro de dez anos este número de empregos vai ser substancialmente aumentado. André Lettieri ressaltou também que Rotterdam é “o único porto no mundo onde os guindastes volantes não são manobrados por pessoas; há dez anos eles são operados por computadores”.

O representante de Rotterdam terminou sua fala colocando à disposição de todos o site: www.portofRotterdam.com.

Complexo Portuário de Suape

Fernando Jaime, Diretor de Planejamento e Urbanismo do Complexo Suape, situado no Estado de Pernambuco, começou sua palestra lembrando que foram os holandeses, na administração de Maurício de Nassau, governador das

possessões holandesas no Brasil no século XVII, que ajudaram a construir o primeiro porto em Recife.

“Infelizmente, o processo de urbanização fez com que esse porto estagnasse, impossibilitando seu crescimento. Há 40 anos, verificou-se de fundamental importância que Pernambuco tivesse outro porto.”

O Complexo de Suape foi criado há 27 anos, a 40 km de Recife, com o objetivo de preencher esta lacuna.



O porto deverá construir uma refinaria, resultado de parceria entre Brasil e Venezuela.



“Suape tem boa navegabilidade e pode ser um distribuidor de cargas”

FERNANDO JAIME

Plano diretor do Complexo do Portuário de Suape

-  Zona industrial portuária
-  Zonas industriais periféricas
-  Zona central administrativa
-  Zona de preservação ecológica
-  Zona agrícola florestal
-  Zona de preservação cultural
-  Áreas não-pertencentes a Suape
-  Núcleos urbanos

Área total : 135 Km²



Fonte: SUAPE

Fonte: SUAPE

“Antes de partir para definir o porto”, informou Fernando Jaime, “procurou-se encontrar a melhor localização do ponto de vista da profundidade das águas, da condição dos ventos e das marés. Depois de escolhida a área, iniciou-se um plano diretor que estabeleceu um zoneamento, ainda hoje respeitado, que define uma área para as atividades portuárias e uma outra de proteção ambiental que garante a proteção dos conglomerados urbanos das cidades do Cabo e de Ipojuca.”

O porto pernambucano tem atualmente 3 km e a possibilidade de ser ampliado para até 25 km. Sua potencialidade de uso também é muito grande, garante o representante do porto.

“Suape foi concebido não como um

porto em si, mas como um complexo industrial portuário. Daí ter uma área total grande, de 135 km². O porto, propriamente dito, tem uma profundidade mínima de 14 metros e meio com a maré baixa, o que permite a atracação de navios de grande porte. Além de boas condições de navegabilidade, águas calmas, ventos normais e uma localização estratégica, fica praticamente no meio do nosso litoral e tem possibilidade de funcionar com concentrador e distribuidor de cargas. Aquilo que inicialmente foi feito para ser uma plataforma industrial, começou a se desenvolver com um belo porto comercial.”

A movimentação de carga no ano de 2005 está prevista para chegar a seis milhões de toneladas. Os pernambucanos

não param de pensar no futuro. Neste sentido, Fernando Jaime citou a instalação de uma refinaria que já foi acordada entre os presidentes Luiz Inácio Lula da Silva e Hugo Chavez, da Venezuela, por meio de uma parceria entre a Petrobras e a PDVESA. Ela será construída numa área de 670 hectares no extremo sul do Complexo de Suape, cuja direção já começou a adquirir áreas vizinhas, não só para as instalações da refinaria, como para proteger a aglomeração urbana próxima a ela. O Governo do Estado do Pernambuco concede benefícios fiscais de até 85% sobre o ICMS líquido para projetos na área de Suape. Concede, ainda, redução no Imposto de Renda e outros benefícios estaduais e municipais.

Energia renovável e negócios da China



“Os motores que rodam com gasolina e álcool ajudam a aumentar a produção de etanol”

RICARDO CAMPOS MASCARENHAS

Coube a Ricardo Campos Mascarenhas, Coordenador de Energia Renovável da Petrobras, falar sobre a política energética da empresa para o setor de biocombustível. O último palestrante foi o jornalista Carlos Tavares, que discorreu sobre a Holanda e suas relações com Brasil e a China.

Segundo o representante da Petrobras, até 2010 a empresa pretende gerar 160 megawatts a partir de fontes renováveis. Pretende produzir também cerca de 480 mil metros cúbicos por ano de biodiesel, um combustível não poluente fabricado com base em óleos vegetais e de reaproveitamento de óleos industriais e domésticos já usados.

Ricardo Mascarenhas tratou em seguida do etanol, o álcool industrial gerado a partir da cana-de-açúcar: “no Brasil já temos uma história bastante consolidada de uso do etanol, que desenvolveu-se durante a década de 1970, devido à ameaça de falta de petróleo por causa dos conflitos no Oriente Médio e vem se consolidando recentemente, com a tecnologia de motores *flex-fuel*, ou bicomcombustíveis.”

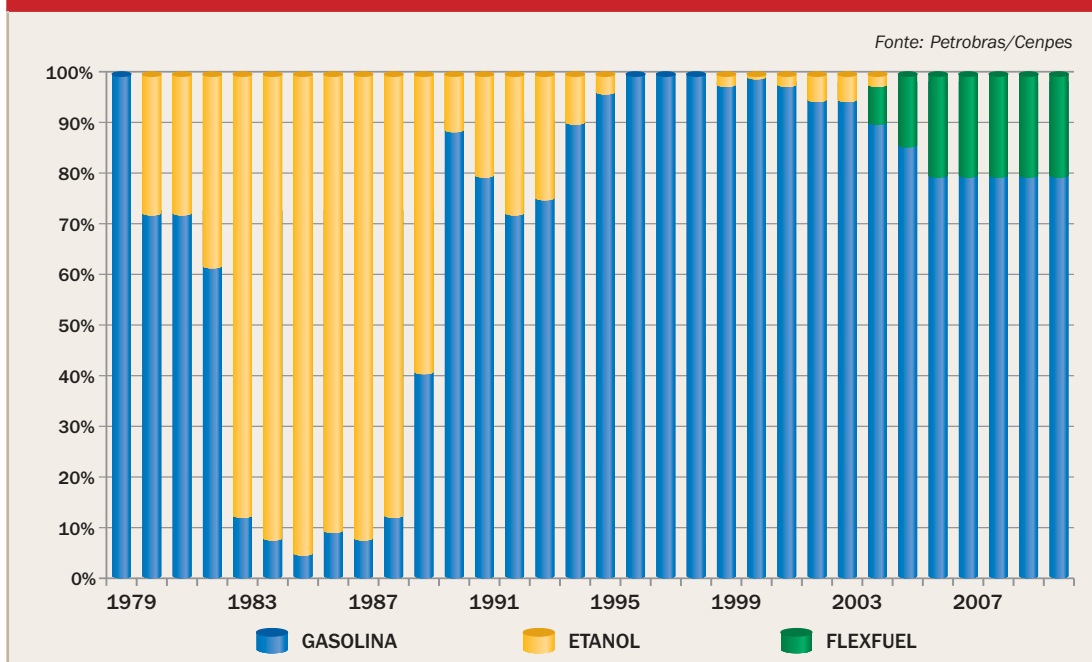
Graças a modificações no sistema de injeção do motor, os carros com motores *flex-fuel* podem rodar indistintamente

com gasolina, álcool ou com uma mistura, em qualquer proporção, desses dois combustíveis. Este mecanismo permite, ao mesmo tempo, economizar combustível e emitir menos gases poluentes. Além disso, se o proprietário do veículo desejar, ele também pode ser adaptado para rodar com gás natural. Hoje, os *flex-fuel* já estariam respondendo por cerca de 33% dos carros zero quilômetro que saem das concessionárias brasileiras.

“Com a tecnologia de motores *flex-fuel*,” continua Ricardo Mascarenhas, “a produção de etanol está aumentando bem como a exportação do álcool. O Brasil tem vantagens por ser o líder mundial na produção e exportação de etanol. A Petrobras vem se capacitando para prover a infra-estrutura necessária à exportação. Por meio da Transpetro, está se preparando para exportar cerca de oito bilhões de litros por ano, em 2010. A idéia é complementar iniciativas de países que estão planejando receber esse produto, já que existe um esforço mundial, ratificado pelo Protocolo de Quioto, no sentido de emitir menos gases poluentes.”

Dentro desta estratégia, o Programa Petrobras de Biodiesel visa colaborar na

Gasolina x combustíveis alternativos no Brasil



O gráfico de venda de veículos no Brasil demonstra um consumo predominante do carro a álcool na década de 80. No século XXI, os bi-combustíveis marcam presença. A foto de 1931 mostra que o Brasil já usava álcool como combustível há muitas décadas.

“A tecnologia para combustível já está desenvolvida na área de óleos vegetais”

RICARDO MASCARENHAS

busca de combustíveis renováveis, para modificar a matriz energética brasileira. Uma das funções principais desse programa é assegurar a inclusão social, pois estimula o uso de plantas oleaginosas, que deverão ser cultivadas em agricultura familiar, para se transformar em combustível. A busca da produção em massa, no entanto, não é feita apenas em países em desenvolvimento.

“Temos uma referência, no que diz respeito ao biodiesel, que é a Alemanha. Lá, ele é oferecido aos clientes com bastante qualidade e a preços mais baratos que o diesel mineral, devido a incentivos que o governo proporciona. Os alemães começaram esta iniciativa com plantas muito pequenas, em escala piloto. Depois de cerca de seis anos, conseguiram atingir uma produção de escala industrial.”

Ricardo Campos Mascarenhas mencionou também que a Petrobras desenvolveu uma tecnologia própria, já patenteada-



Planta piloto da usina de biodiesel da Petrobras em Guararé, Rio Grande do Norte.



“Hoje, para nós, sairia mais barato exportar para a China, via Rotterdam, do que diretamente”

CARLOS TAVARES

da, utilizando sementes para produzir biodiesel. Algumas das plantas utilizadas são a soja, a canola e o girassol.

“A gente tem também a mamona, o amendoim, o gergelim, o dendê, o algodão e o babaçu. É uma riqueza que nós temos aqui e que pode ser bem explorada durante o desenvolvimento do programa de biodiesel. Hoje, a tecnologia já está consolidada na utilização dos óleos vegetais, mas há possibilidades de desenvolver outras matérias-primas também. O Governo Federal já estabeleceu as metas. Nós temos o compromisso de misturar 2% de biodiesel ao diesel mineral, já em 2005. Esse percentual vai aumentar até chegar a 5%, em 2013.”

Uma projeção da demanda de matéria-prima exigida para produzir biodiesel indica boas perspectivas. Em 2010, seriam necessárias quase 1 milhão de toneladas por ano e, em 2013, 2,6 milhões de toneladas por ano. Os investimentos para se atingir essa meta chegariam a cerca de US\$ 450 milhões, empregados na construção

de plantas de produção de biodiesel. Existem alguns fatores críticos, entre eles a questão do controle da qualidade, o apoio da sociedade no sentido de favorecer a introdução de energia mais limpa, a qualidade da matéria-prima, a redução de impostos ou criação de incentivos para viabilizar o produto.

“Trabalhamos efetivamente com a expectativa de que o biodiesel tenha um cenário similar ao do álcool, hoje até mais barato do que a gasolina. No início de sua utilização, ele será mais caro.”

O representante da Petrobras analisou, também, outras alternativas de energias renováveis, entre elas, uma usina eólica já instalada em Macau, no Rio Grande do Norte. Mencionou, ainda, projetos na área de biogás, com o aproveitamento de gás de aterros sanitários para a geração de energia elétrica, painéis solares para aquecimento de água com potencial de dois megawatts e, finalmente, as pequenas centrais hidrelétricas que produzem entre um e 30 megawatts.

Potencial de negócios holandês

O jornalista e escritor Carlos Tavares de Oliveira começou seu depoimento com uma brincadeira. Segundo ele, a Holanda, que conquistou cerca de dois terços do seu território fazendo aterros e ganhando áreas que antes eram mar, está, hoje, de tal forma adentrando o Mar do Norte que, dentro de algum tempo, não vai nem precisar de ponte com a Inglaterra.

Com esta história, ele realçou o dinamismo e o espírito de iniciativa dos holandeses.

“Eles estão sempre modificando o mapa da Europa, pois acabam de ganhar do mar uma nova extensão de mil hectares. Em 2005, estão recebendo propostas do arrendamento de uma área portuária, de um terminal cujas obras vão começar em 2008 e que será entregue em 2013. Ou seja, vão entregar dentro de oito anos, mas já estão fazendo a licitação de arrendamento.”

O jornalista realçou, também, o fato de que os holandeses necessitam tanto de importar quanto de exportar, pois parte das mercadorias que seus portos recebem

são enviadas para Suíça, Tchecoslováquia, Alemanha, França e outros países.

“Qual foi o país que mais investiu no Brasil, no ano passado?”, perguntou Carlos Tavares. “Foi a Holanda, que fez mais investimentos aqui do que os Estados Unidos, a Inglaterra ou a Alemanha. A pequena Holanda, do tamanho do Rio de Janeiro, fez isso.”

O Assessor da CNC afirmou que o Porto de Rotterdam tem, proporcionalmente, menos funcionários do que o de Santos, que movimenta menos carga.

“Parte do que sei, hoje, sobre comércio exterior eu aprendi com a Holanda”, continuou o conferencista. “Há cerca de 20 anos, eles ofereceram uma área para distribuir produtos brasileiros na Europa, mas o governo não aceitou. Pois bem, sabe qual foi o país que aceitou? A China. A Holanda fez a mesma proposta aos chineses. Hoje, Rotterdam é um centro de distribuição de produtos chineses na Europa. Dentro desta parceria, os holandeses construíram uma linha de trem de Rotterdam ao centro da China. São mais de dez mil quilômetros; são dez dias de viagem levando e trazendo produtos. Hoje, para nós, sairia mais rápido exportar para a China por meio de Rotterdam do que diretamente do Brasil para o território chinês.”

Business and cooperation in the ports and energy areas

Lecturers analyze Brazilian relations and lay out a panel of the new possibilities for trade

Panel II consisted of an ample exposure on the excellence of the services rendered by the Dutch port of Rotterdam, principal receiver and distributor of Brazilian exports required for Europe and the expectations that have been generated from the complete functioning of the Pernambuco port Suape now under amplification. Another theme debated was that of the performance of Petrobrás in its research for the obtaining and commercialization of bio-diesel, of wind energy and other forms of non polluting energy.

Comércio promove encontro entre passado, presente e futuro

Adido Econômico da Holanda destaca novas oportunidades no país.

Gerente do Banco do Brasil mostra serviços e facilidades para empresas

Quase 400 anos de história unem um pequeno grande país e um gigante continental. O passado, o presente e o futuro das relações entre Brasil e Holanda foram o destaque da exposição do Adido Econômico da Embaixada da Holanda no Brasil, Hubertus Slegers, que abriu o Painel III do Seminário Bilateral de Comércio e Investimentos Brasil-Holanda, no pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE. Do painel “O Estado Atual das Relações Comerciais”, presidido pelo Diretor do Comércio Exterior do MDIC, Arthur Pimentel, participou também, como expositor, o Gerente Regional de Comércio Exterior do Banco do Brasil, Claudinei Martins. O Chefe da Delegação Empresarial Holandesa, Arie Kraaijeveld, também esteve presente.



Hubertus Slegers afirmou que a Holanda é hoje o segundo maior investidor estrangeiro no Brasil.

Slegers dividiu o estado das relações Brasil-Holanda em três momentos. O primeiro, no século XVII, foi marcado pela presença de uma colônia holandesa, na Região Nordeste do país, sob o governo de Maurício de Nassau. “Nossa presença em território brasileiro não foi por pouco tempo. Ela ainda traz

muitas lembranças e deixou marcas na região”, lembrou.

A seguir, já no século XIX, quando da abertura dos portos brasileiros a navios não portugueses, a Holanda se tornou um dos primeiros parceiros comerciais do país. “Neste momento, nosso país mais uma vez se fez presente como um dos

O que significa o Brasil para a Holanda?

- Destino de 25% das exportações holandesas para a América Latina
- Origem de 37% das importações holandesas daquela região
- Maior cliente individual do Porto de Rotterdam
- Destino de investimentos e local estratégico para várias empresas e bancos da Holanda

Produtos exportados para o Brasil

A Holanda tem sido um regular fornecedor para o Brasil de produtos agrícolas, produtos químicos (fertilizantes), máquinas e aparelhos diversos

primeiros parceiros do Brasil à procura de produtos que pudessem ser comercializados”, destacou o adido.

Por fim, a partir do início do século XX, o Brasil começou a ver a chegada de grandes companhias holandesas, cujos investimentos foram fundamentais para o desenvolvimento do país. “Este é um momento que ainda não acabou. Depois das grandes empresas, começamos, agora, a ver a vinda de cada vez mais pequenas e médias empresas holandesas para o Brasil”, observou Slegers.

Nesse contexto, o adido econômico destacou o crescimento da importância das relações comerciais entre Brasil e Holanda. Enquanto o Brasil responde por 20% das exportações holandesas para a América Latina, o país europeu realiza, no Brasil, 40% de suas compras na região. “Nos dois sentidos, são produtos dos mais diversos e, graças a Deus, muitos com alto valor agregado, o que é bastante importante”, considerou.

Outro dado marcante desse período iniciado no século XX, e que perdura até hoje, é o fato de a Holanda ter se tornado um dos maiores investidores estrangeiros no Brasil, revelou Slegers. Segundo o adido holandês, a vinda das grandes empresas de seu país, conjugada com novos investimentos e o desenvolvimento do Brasil, fez crescer a importância das relações entre os dois países. “Nossa presença no Brasil se evidencia, também, no grande volume de inversões feitas pelas

Produtos importados do Brasil

A Holanda é o destino de 6,1% das vendas externas brasileiras e também o nosso segundo maior mercado mundial, segundo Hubertus Slegers.

Os principais produtos comprados pela Holanda são soja e seus derivados, produtos cítricos, carne, café, cacau, minério de ferro e manganês, metais não ferrosos, produtos químicos e motores elétricos, entre outros.

empresas holandesas, que continuam investindo aqui. O estoque de investimento registrado no Banco Central do Brasil como capital de risco da Holanda é muito expressivo. Ele até nos surpreende, pois até pouco tempo atrás não ocupávamos a posição de destaque que temos hoje. Os números mais recentes, do final de 2004, dão à Holanda um estoque de US\$ 25,5 bilhões. Com isso, estamos em segundo lugar entre os maiores investidores estrangeiros no Brasil, atrás dos Estados Unidos em primeiro lugar e, desde há pouco mais de dois anos, à frente da Espanha”, contabilizou.

O Brasil também se tornou importante parceiro e cliente da Holanda, ponto de entrada de vários produtos brasileiros na Europa, apontou Slegers. “Sem o Brasil, estaríamos perdendo um grande cliente. Desempenhamos um papel importante de receptores e distribuidores de produtos brasileiros na Europa. Compramos e exportamos uma grande gama de produtos brasileiros, tanto do setor primário como do secundário. Além disso, temos o orgulho de ter como nosso maior cliente individual do Porto de Rotterdam uma empresa brasileira que todos conhecem muito bem: a Companhia Vale do Rio

Doce, que destina, em termos de volume, grande parte de suas exportações para este porto”, acrescentou o adido.

Com relação ao futuro das relações comerciais entre Brasil e Holanda, Slegers destacou em primeiro lugar o tamanho do país, sua população e as vantagens trazidas pelo Mercosul. “A primeira coisa que a gente vê não é um país. O tamanho do Brasil justifica falar de um continente. Também vemos que esse continente abriga uma população muito grande. São 183 milhões de pessoas, sem contar o que poderá ser visto como um mercado comum dentro do contexto do Mercosul. O Brasil oferece oportunidades tanto de caráter regional como de caráter setorial”, disse.

Mais além, Slegers citou estudo recente do banco americano Goldman Sachs, que cita o Brasil como uma das prováveis potências econômicas mundiais em 2050. Segundo o estudo, Brasil, Rússia, China e Índia, o chamado grupo de economias BRIC, terão naquele ano um Produto Interno Bruto superior ao da maioria dos que hoje são considerados os países mais ricos do mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos e o Japão. “Consideramos o Brasil, com certeza, um dos principais mercados emergentes, não só da América Latina, mas também em escala mundial. Na Holanda muito se fala do conceito das economias BRIC. Brasil, Rússia, Índia e China são os países do futuro. Eles podem não ser, às vezes, os principais mercados do momento, mas são o futuro. Devemos dirigir a eles toda nossa atenção, porque são nesses países que teremos espaço de crescimento, onde as coisas vão acontecer e já estão até acontecendo”, explicou.

Diante disso, contou Slegers, o governo holandês empreendeu um grande esforço para identificar os setores da economia brasileira que oferecem as melhores oportunidades para os empresários holandeses. São eles: agricultura e agro-indústria, transportes e logística, energia, meio ambiente, ensino superior e profissionalizante e fornecimentos industriais específicos. “Essa relação é fruto de uma análise, de um trabalho que estamos desenvolvendo há vários anos”.

No setor agrícola, o adido holandês



Hubertus Slegers, Arthur Pimentel e Arie Kraaijeveld contribuíram para tornar mais brilhantes as discussões do Painel III.

destacou as vocações semelhantes de Brasil e Holanda, além de trabalhos conjuntos, já em desenvolvimento, no âmbito da estatal Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa. Já em transportes e logística, Slegers mencionou o importante papel que a Holanda exerce nesses setores dentro da Europa, o que pode se traduzir em venda de tecnologia, consultoria e investimentos no Brasil.

Uma das áreas mais importantes no mundo do comércio é, hoje, a da energia, já que todo o planeta está mudando seu modelo energético. Com relação a este setor, o Brasil se tornou um grande mercado para a Holanda na busca de fontes alternativas.

“Não há desenvolvimento sem energia. A Holanda vem atuando com empresas brasileiras em um número cada vez maior de projetos de energia alternativa. Isso também tem ligação com o setor de meio ambiente, pois as exigências na Europa já se tornaram muito rígidas e no res-

“O maior cliente individual do Porto de Rotterdam é a Vale do Rio Doce”

HUBERTUS SLEEGERS

to do mundo, onde elas ainda não são rígidas, vão ser com certeza”, explicou.

A área de educação, por sua vez, foi incluída pela primeira vez nas alternativas de aproximação da Holanda com o Brasil, a reboque da presença, na chefia da delegação oficial holandesa em missão comercial ao país, da Ministra, interina, de Comércio Exterior, Maria van der Hoeven, que também ocupa a pasta de Educação, Cultura e Ciência do atual governo holandês. “Há um espaço muito grande para se trabalhar em conjunto em áreas como intercâmbio e profissionalização de nível superior”, considerou o adido holandês. Com relação ao for-

necimento de produtos industrializados específicos, Slegers deu como exemplo o segmento de medicina e diagnóstico, em que o Brasil já é um dos principais mercados para aparelhos de Raios-X e tomografia fabricados na Holanda.

A posição do Banco do Brasil

Após a apresentação do adido econômico da Holanda, ocupou a tribuna o Gerente Regional de Comércio Exterior do Banco do Brasil, Claudinei Martins. Em sua palestra, Martins destacou a posição do banco estatal como líder, no país, nos mercados de câmbio de exportação, com 27,4% de *market share*; de financiamento à exportação, com 36,2% de *market share*; e no câmbio de importação, com 22,2%. “Um dos fatores decisivos para essa liderança foi a criação de gerências regionais de apoio ao comércio exterior. O Banco do Brasil também criou a figura do gerente de negócios internacionais. São profissionais especializados que estão baseados em cada



“O apoio ao comércio exterior foi importante para consolidar a liderança do Banco do Brasil”

CLAUDINEI MARTINS

estado para apoiar a inserção das micro e pequenas empresas brasileiras no comércio exterior. Como exemplo da eficiência dessa estrutura, só aqui no Rio de Janeiro, até o fim de outubro, mais de 100 micro e pequenas empresas realizaram um contrato de exportação com o Banco do Brasil. São empresas que realizaram sua primeira exportação e, isso, justamente num momento em que se discute muito a questão de termos uma taxa cambial não tão favorável. Elas estão conseguindo serem competitivas numa nova realidade, num novo patamar de taxa de câmbio”, explicou.

Martins seguiu listando os diversos serviços e oportunidades que o Banco do Brasil oferece para os exportadores brasileiros, assim como a incorporação de novas tecnologias como a internet e assinaturas digitais a essas facilidades. Apenas em contratos de adiantamento de câmbio, o Banco do Brasil financiou US\$ 10,5 bilhões em exportações até outubro deste ano. Soma-se a isso outros US\$ 426 milhões em linhas de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, repassados pelo Ban-

co do Brasil. “Os grandes diferenciais das linhas do BNDES são o prazo e a composição das taxas de juros, que tanto podem ser com base na Libor quanto na própria Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP”. O Banco do Brasil também opera com exclusividade as linhas de financiamento do Programa de Financiamento às Exportações – Proex, do Governo Federal, explicou o gerente da instituição. Segundo ele, só até outubro o banco concedeu US\$ 508 milhões de empréstimos sob essa linha de crédito – uma alta de 58% frente ao ano, no ano passado – e atendeu 428 empresas.

No outro sentido da cadeia de comércio, o Banco do Brasil também está realizando um grande esforço para auxiliar as empresas brasileiras na aquisição de insumos e equipamentos para a modernização do parque industrial brasileiro, mencionou Martins. “Não deixamos de pensar na modernização e na aquisição de insumos e de equipamentos com preços competitivos e, muitas vezes, com tecnologia ainda não disponível no país. Por isso, nos preocupamos também em ofertar para nossos clientes linhas de financiamento à importação, tanto de curto quanto longo prazo.

Buscamos adequar os prazos desses financiamentos à capacidade de pagamento de nossos clientes. Assim, provemos às empresas brasileiras uma solução completa, desde a importação da matéria-prima até o financiamento para sua industrialização e o posterior financiamento para a comercialização e exportação”, destacou.

Já na modernização dos serviços disponíveis, com uso de novas tecnologias, Martins apontou a possibilidade de contratação de câmbio e financiamento à exportação diretamente no site do Banco do Brasil, na internet. “Além disso, o Banco do Brasil também atua por delegação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior como anuente de alguns documentos de licenciamento de importação e de exportação. O preenchimento de certificados de origem dá preferências tributárias nas exportações para muitos países signatários de acordos com o Brasil e já pode ser feito pela internet. Isso não é muito sentido no Rio de Janeiro, mas para muitos exportadores dos mais diferentes estados e pequenas cidades brasileiras, isso é um facilitador muito grande. A agilidade na emissão desse certificado na própria agência onde o cliente tem sua conta corrente evita o deslocamento e o custo de ir até um grande centro para conseguir este certificado”, disse.

Soluções do Banco do Brasil para pequenas e médias empresas

Programas de Geração de Negócios Internacionais

PGNI: médias empresas

PGNI-MPE: micro e pequenas empresas

Objetivos

Ampliar a base exportadora e promover a inserção e permanência competitiva das médias (PGNI) e das micro/pequenas empresas (PGNI-MPE) no mercado internacional

Resultados obtidos jan-set 2005

Empresas atendidas – PGNI	1.280
Empresas atendidas – PGNI-MPE	1.401
Pacotes de consultoria	2.561
Empresários treinados	7.916

Business and cooperation in the ports and energy areas

Lecturers analyze Brazilian relations and lay out a panel of the new possibilities for trade

Panel II consisted of an ample exposure on the excellence of the services rendered by the Dutch port of Rotterdam, principal receiver and distributor of Brazilian exports required for Europe and the expectations that have been generated from the complete functioning of the Pernambuco port Suape now under amplification. Another theme debated was that of the performance of Petrobrás in its research for the obtaining and commercialization of bio-diesel, of wind energy and other forms of non polluting energy.

Brasil e Holanda firmam parceria

A Sessão Solene de Encerramento, aberta pelo Presidente da FCCE, João Augusto de Souza Lima, contou com os pronunciamentos de Maria van der Hoeven, Ministra, interina, de Estado do Comércio Exterior da Holanda; de Arie Kraaijeveld, chefe da delegação empresarial holandesa e de Edson Lupatini, Secretário de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. Durante a sessão, foi dada uma notícia alvissareira, saudada com entusiasmo pelos presentes: a assinatura de uma carta de intenções para a realização de um importante negócio entre os dois países.

A mesa foi composta ainda, entre outras, pelas seguintes personalidades: Onno Hattinga van't Sant, Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Holanda; Maarten Reuchlin, Cônsul-Geral da Holanda no Rio de Janeiro, René Venendaal, da Biomass Technology Group - BTG; Luiz Limaverde, da Seatech - Tecnologias Avançadas em Energia; Arthur Pimentel, Diretor de Comércio Exterior do MDIC e José Carlos Fragozo Pires, Diretor-Conselheiro da FCCE.

O chefe da delegação empresarial

Arie Kraaijeveld começou contando a história de um antigo primeiro-ministro holandês que estava sempre viajando.

Quando lhe perguntaram os motivos de tantas viagens, ele simplesmente respondeu: “Temos tantos países a visitar; eles são tão grandes e a Holanda é tão pequena.”

“Eu também tenho viajado muito nos últimos 20 anos e, agora, ao voltar ao Brasil, estou constatando que muita coisa mudou. Pelo que pudemos ouvir aqui, a economia vai muito bem, mas talvez tenha havido um certo excesso de admiração nos depoimentos dos representantes dos dois países. De qualquer forma, gostaríamos de poder voltar no próximo ano, trazendo representantes de outras empresas. Convidamos também os brasileiros a visitarem a Holanda, e não apenas a França e a Itália.”



Edson Lupatini, Souza Lima, Maria van der Hoeven, Onno Hattinga e Arie Kraaijeveld.

Em seu pronunciamento, Arie Kraaijeveld afirmou que os holandeses são mercedores e comerciantes e se assumem como tais.

“Por isto, podemos sugerir a vocês, brasileiros, que desenvolvam mais as indústrias de serviços, e aprendam conosco. A competição na Europa é tão intensa que tivemos de desenvolver este tipo de indústria. O Brasil precisa ser mais competitivo. Somos um pequeno gigante e vocês são uma bela ainda meio adormecida. Falando em termos de futebol, vocês deveriam se comportar como um centro-avante em campo.”

O chefe da delegação empresarial foi muito aplaudido ao encerrar seu depoimento com a seguinte frase: “Vocês são grandes, nós pequenos, mas esperamos que, no futuro, possamos avançar juntos na mesma direção”.

Carta de intenções

Em seguida, foi assinada uma carta de intenções entre a empresa holandesa Biomass Technology Group – BTG e a brasileira Seatech – Tecnologias Avançadas em

Energia. O documento estabelece a futura compra de créditos de carbono por parte dos holandeses no valor de US\$ 5 milhões.

O Protocolo de Quioto, assinado por mais de 130 países, entrou em vigor em fevereiro de 2005. Ele criou, entre outras medidas, o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo – MDL, que possibilita aos países desenvolvidos, com dificuldades de reduzir suas emissões de gases poluentes em seus próprios territórios, a compra de certificados de redução de emissões realizadas nos territórios dos países em desenvolvimento. O MDL é um meio de aportar recursos dos países industrializados para custear programas ambientais nos países em desenvolvimento e deverá gerar muitos negócios em todo o planeta.

Após colocar sua assinatura no documento, René Venendaal, da BTG, disse que a carta de intenções é importante para os processos de produção de energia no Brasil.

“Juntos, vamos caminhar para a energia limpa e investir em compra de créditos de carbono. Estamos fazendo várias parcerias no Brasil, que tem um grande potencial em



José Carlos Fragoso Pires, Diretor-Conselheiro da FCCE e René Venendaal, da BTG.

projetos de energia limpa. Com a compra de créditos de carbono, tornamos estas iniciativas mais visíveis e mostramos que elas são viáveis economicamente.”

Em seguida, foi a vez de Luiz Lima-verde, que iniciou seu depoimento afirmando que a iniciativa interessa não só às empresas envolvidas, mas também a toda a sociedade brasileira.

“Estamos trazendo uma tecnologia nova de aproveitamento da parte orgânica do lixo urbano para gerar energia. Não se trata de utilizar o biogás como já vem sendo feito, mas de transformar parte da celulose e da matéria orgânica presentes no lixo novo em uma fibra combustível, o que representa a eliminação completa de todo o metano gerado e que iria poluir a atmosfera. Este processo nos dá a possibilidade de negociar os créditos de carbono. Trata-se também de um procedimento que vai poder ser multiplicado em diversos municípios.”

No Rio de Janeiro, a primeira planta industrial está sendo construída em parceria com a Comlurb. Segundo Luiz Limaverde, ela entrará em operação entre 15 e 18 meses e poderá gerar mais de cinco megawatts de energia que serão injetados na rede pública.

“Ao lado dos parceiros holandeses”, prosseguiu Limaverde, “estamos buscando melhorar o meio ambiente e a saúde. Se-

gundo pesquisas feitas em todo o mundo, cada quatro reais aplicados em saneamento básico e na busca de processos limpos vão economizar cerca de 10 reais em saúde pública. Agradeço a possibilidade de estar assinando este documento que vai nos dar uma liberdade maior e uma propulsão no sentido de buscar mais projetos deste tipo.”

Vínculos culturais

Edson Lupatini realçou a busca de uma interação entre o Brasil e as nações irmãs, com destaque para a Holanda.

“Além de vínculos comerciais, temos fortes ligações culturais e educacionais com a Holanda. No meu estado, Minas Gerais, diversos holandeses ajudaram a construir a nossa cidadania por meio de ações na área de educação e da filantropia.”

Segundo Lupatini, a Holanda tem sido uma grande parceira. “Este país tem nos apoiado na busca da inserção internacional do Brasil, seja com produtos básicos ou manufaturados. Cartas como esta firmada hoje estimulam o aumento da nossa parceria para que possamos melhorar as condições de vida do cidadão brasileiro, com a geração de empregos e com mais bem-estar social.”

A ministra holandesa

Maria van der Hoeven conquistou a simpatia do público com seu depoimento.

“Na noite em que cheguei foram as-

sinados documentos importantes. Hoje, aqui, foi assinada uma carta de intenções. As empresas estão colaborando e outras iniciativas como esta virão. Nossa missão de negócios foi bem sucedida e terá efeitos nas relações econômicas. No nosso país costumamos falar num triângulo composto por educação, cultura e economia. Todos os três lados são importantes e devem ser estimulados.”

Em seguida, a ministra agradeceu ao Presidente Souza Lima pelo convite para participar do seminário e terminou afirmando: “passei uma semana neste país lindo e, com chuva ou sem chuva, não importa, estou convencida de que Deus é brasileiro”.

O Presidente da FCCE agradeceu as palavras carinhosas da ministra e fez questão de ressaltar a ajuda que recebeu para realizar o seminário.

“As dificuldades para fazer um trabalho como este são muito grandes e quero deixar registrado aqui que a atuação da nossa equipe foi em muito facilitada pela atenção, carinho, competência e dedicação de dois holandeses: o senhor Robin de Rooy, Adido do Consulado do Rio de Janeiro, e o Adido Comercial da Embaixada da Holanda, senhor Hubertus Slegers. A vocês dois, que já são tão brasileiros quanto eu, o nosso muito obrigado. Aproveito para dar as boas vindas ao novo Cônsul-Geral da Holanda no Rio de Janeiro, Maarten Reuchlin, que já provou ser praticamente um carioca honorário.”

Brazil and Holland sign a partnership

During the Solemn Closing Session, notice of the signing of a letter of intentions for the future purchase of carbon credits of a Brazilian environmental Project was given. The undertaking was assumed by representatives of the Brazilian company Seatech – Tecnologias Avançadas em Energia and the Dutch company Biomass Technology Group – BTG. The initiative is done through the Mechanism of Clean Development of the Kyoto Protocol.

Créditos de carbono

Lixo gera negócios para o Brasil

Empresa holandesa fecha um contrato de US\$ 5 milhões que vai viabilizar usina no Estado do Rio de Janeiro

Um contrato de, pelo menos, US\$ 5 milhões vai viabilizar a construção de uma usina de geração de eletricidade, a partir do lixo recolhido no Rio de Janeiro. As negociações entre a empresa holandesa Biomass Technology Group – BTG e a brasileira Seatech – Tecnologias Avançadas em Energia foram fechadas durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda, promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE. O dinheiro virá da venda dos chamados créditos de carbono. Eles foram criados a partir do Protocolo de Quioto, assinado em 1997, que estabelece que os países desenvolvidos signatários devem financiar projetos de geração de energia limpa em todo o mundo para compensar as agressões que provocaram ao meio ambiente ao longo dos anos. Pelos termos do protocolo, os países foram separados em dois grupos: os que precisam reduzir suas emissões de poluentes e aqueles que não estão obrigados a essas reduções. O Brasil, assim como outros países em desenvolvimento que não precisam diminuir suas emissões de dióxido de carbono (CO²), pode vender essa redução através dos créditos de carbono. A Holanda, por outro lado, é um dos países obrigados pelo protocolo a reduzir suas emissões de dióxido de carbono e outras substâncias nocivas e, para isso, prevê investir € 500 milhões em créditos de carbono.

Com um investimento previsto de R\$ 20 milhões, a usina de geração de energia a partir do lixo será construída na região do Caju, na capital fluminense. Ela terá uma



René Venendaal, da BTG, e Luiz Limaverde, da Seatech, assinam a carta de intenções.

*“Vamos transformar
em energia o lixo
orgânico que causa
tantos problemas”*

LUIZ LIMAVERDE

potência de cinco megawatts e deverá entrar em operação em meados de 2007, garantiu o Presidente da Seatech, Luiz Limaverde. Segundo ele, a estruturação financeira para a construção da usina já está fechada, mas é possível, ainda, a criação de um fundo de direitos creditórios para alavancar o projeto.

“Essa operação sobre créditos de car-

bono foi fundamental para que o projeto da usina ficasse viável. O preço que poderíamos obter das distribuidoras pela energia gerada não seria suficiente para garantir a rentabilidade da usina e dar o devido retorno ao investimento feito nela. Esses créditos de carbono funcionam como um prêmio para o projeto”, contou Limaverde, que espera uma receita de mais de R\$ 1 milhão por ano com a venda dos créditos de carbono que serão gerados pelo projeto.

O presidente da Seatech explicou que a usina vai funcionar a partir da queima de lixo genérico não aproveitado na planta de reciclagem existente no Caju. Segundo ele, o sucesso da iniciativa no Rio de Janeiro poderá levar à execução de projetos seme-





“A visão estratégica dos holandeses é viabilizar no Brasil uma série de projetos ambientais”

LUIZ LIMAVERDE

lhantes em outras grandes cidades brasileiras. “Vamos poder usar o mesmo modelo de negócios em outras municipalidades”, disse. Limaverde contou já ter sido procurado pelo governo de Santa Catarina para a estruturação de outro projeto envolvendo geração de energia a partir do lixo urbano que vai substituir eletricidade gerada a carvão. “Essas plantas têm uma vantagem enorme que é dar fim ao lixo orgânico, que tantos problemas gera em aterros sanitários”, acrescentou.

Limaverde acha que, para tanto, seriam necessárias mudanças na regulamentação do Programa de Incentivo às Fontes Alternativas de Energia Elétrica – Proinfa – do Ministério de Minas e Energia. Como o lixo é um combustível de baixa eficiência energética, explicou, a eletricidade gerada na usina teria um custo muito superior ao mínimo regulamentado pelo Proinfa. “O problema é que o lixo, em termos de calorias, não é um combustível perfeito. O Proinfa estabeleceu um valor normativo para cada tipo de energia gerada, mas infelizmente nessa es-

trutura de valor normativo não se fez uma diferenciação para cada tipo de combustível usado em projetos de biomassa, por exemplo, entre a mamona, mais eficiente, e lixo urbano. Temos que lembrar que um projeto que envolve lixo urbano ajuda a resolver outros problemas, como sociais, sanitários e ecológicos. Se houvesse um valor conveniente para um projeto de biomassa de lixo urbano, logicamente esse projeto e outros como ele se viabilizariam mais rápido. A biomassa de lixo está no mesmo patamar de uma energia mais simples, como a gerada em uma plantação de cana-de-açúcar. Além disso, o custo de uma planta de tratamento de lixo e preparação da fibra para ser utilizada como combustível é muito mais alto do que o de uma usina de co-geração em uma indústria de açúcar e álcool”, destacou Limaverde.

Para o Diretor-Gerente da BTG, René Venendaal, o acordo com a Seatech é mais uma mostra do potencial de negócios que o Brasil pode obter com os créditos de carbono advindos de projetos de fontes alternativas de energia. “Sem créditos de carbono é muito difícil que iniciativas de geração de energia a partir de biomassa se tornem viáveis. Graças a eles, porém, o Brasil pode fazer negócios e gerar recursos”, disse.

De olho nesse mercado, a empresa holandesa já conta com um portfólio de 20 operações do tipo a serem implementadas no Brasil e uma em curso com a Camil, uma indústria brasileira de beneficiamento de arroz. Durante a missão comercial ao Brasil, contou Venendaal, a BTG fez o primeiro pagamento pelos créditos de carbono gerados pela usina da Camil, no valor de € 1,5 milhão. “O Brasil é atrativo porque tem muita biomassa e é um país que abriu sua economia recentemente. Na Holanda, precisamos de créditos de carbono, pois nossas empresas emitem muitos gases causadores do efeito estufa. Algumas empresas holandesas, porém, não têm know-how e experiência para atuar no mercado de créditos de carbono sozinhas. Assim, viemos ao Brasil e combinamos nossa experiência

e know-how com parceiros brasileiros, para transferir para essas empresas os créditos de carbono que elas necessitam para compensar suas emissões de gases. Um projeto como o fechado nesta viagem, porém, não é suficiente para prover todos os créditos de carbono que as empresas holandesas necessitam. Dessa forma, temos um portfólio de iniciativas em que nossos parceiros brasileiros providenciam os certificados desses créditos e nós temos um volume maior deles para encontrar compradores entre as grandes empresas holandesas. Também funcionamos como um banco de investimentos, pois muitas vezes temos de pré-financiar os projetos. Por isso, avaliamos vários e selecionamos apenas os melhores”, explicou o executivo da BTG.

Limaverde destacou a importância da parceria com os holandeses para que mais projetos como o da usina do Caju saiam do papel. “Essa missão holandesa e os participantes deste seminário, especificamente no que diz respeito aos setores de crédito de carbono e energia limpa, ajudam muito porque a visão estratégica dos holandeses é justamente a de viabilizar no Brasil uma série de projetos que, com certeza, vão contribuir fundamentalmente para a melhoria do meio ambiente ao mesmo tempo em que produzem riqueza e negócios”, avaliou o presidente da Seatech.

Garbage generates business for Brazil

A Dutch company closes a US\$ 5 million contract to make a plant viable in the State of Rio de Janeiro

A contract of at least US\$ 5 million is going to make the construction of an electrical generation plant from the garbage collected in Rio de Janeiro viable. The negotiations between the Dutch company Biomass Technology Group – BTG and the Brazilian company Seatech – Tecnologias Avançadas em Energia were closed during the Brazil-Holland Bilateral Foreign Trade and Investments Seminar.



Casca de café mineiro vai abastecer usina na Holanda

A Solidaridad – uma ONG holandesa que promove cadeias sustentáveis de produção agrícola e procura certifi-cá-las internacionalmente – está desenvolvendo em Varginha, no Sul de Minas Gerais, um projeto piloto de processamento de biomassa a partir de cascas do café. O produto final vai ser usado como combustível numa usina holandesa. Segundo Jeroen Douglas, expositor e representante da ONG durante o seminário, a partir da próxima colheita, em maio de 2006, a biomassa mineira começará a ser exportada. A previsão dos envolvidos neste projeto é exportar 100 mil toneladas por ano.

Biomassa é qualquer matéria de origem vegetal utilizada como fonte de energia. Entre as mais expressivas, que podem ser, de alguma forma, úteis às atividades humanas, estão os restos de florestas (galhos, folhas secas, pedaços de tronco etc), e os resíduos da produção agrícola (cascas de arroz, feijão, soja, café, bagaço de cana etc). Diferentemente das fontes fósseis de energia (basicamente o petróleo, o gás natural e o carvão mineral) as biomassas apresentam a vantagem de serem renováveis em intervalos relativamente curtos de tempo.

“A biomassa é a dimensão sólida da bioenergia”, afirma Jeroen com entusiasmo. Além do elemento sólido, a bioenergia que todo o planeta procura utilizar com mais intensidade neste início de século tem também seus componentes líquidos: o biodiesel (basicamente composto de óleo vegetal processado para movimentar veículos e usinas) e o etanol (o álcool industrial produzido a partir da cana-de-açúcar).

Eletricidade Verde

Os europeus se preocupam muito com a massificação daquilo que chamam de “eletricidade verde”. Com o Protocolo de Quioto vigorando desde janeiro de 2005, a União Européia tornou-se mais rígida com as emissões de gases poluentes que aceleram o efeito estufa, responsável pelo aumento da temperatura global. A Europa, afinal, é uma das regiões que mais sofre com as mudanças climáticas pro-vocadas pela aceleração do efeito estufa.

Os países industrializados que firmaram o protocolo têm metas a cumprir para reduzir suas emissões e por isto precisam gerar eletricidade em grande escala com base em ingredientes considerados



minimamente neutros, que não emitem grandes quantidades de gases produtores do efeito estufa.

Um Coquetel Energético

A Essent – uma empresa paraestatal considerada a maior produtora de eletricidade da Holanda – já investiu, segundo Jeroen Douglas, mais de € 200 milhões na busca da eletricidade limpa. Entre as muitas formas que vêm sendo desenvolvidas, uma das mais promissoras é a que usa, nas usi-

Depois de secas e prensadas, as cascas de café se transformam em fonte de energia, afirma Jeroen Douglas.



nas, uma mistura de combustível em que entram o carvão, o petróleo natural e agora também a biomassa. A Essent remodelou uma de suas principais usinas para poder utilizar aquilo que Jeroen chama de “um coquetel de carvão e bio-massa”. Uma matriz energética diversificada, na qual participe um elemento como a biomassa teoricamente, tem menos potencial poluidor e ainda a vantagem de não contar com uma única fonte não renovável.

Jeroen Douglas afirma que, hoje, cerca de 80% da biomassa empregada no mundo é extraída de resíduos de madeira. “Vamos ter necessidade de usar também em grande escala os restos da agricultura e isto pode gerar oportunidades de produção de biomassa nos países em desenvolvimento.”

Os produtos agrícolas com potencial expressivo nesta área são o arroz, a soja, os cocos de palmeira que produzem óleos

vegetais, como o nosso conhecido dendê e, também, as sementes de algodão.

Segundo o representante da Solidaridad, o café é um cultivo de alto valor, mas sua casca não é muito valorizada. Os agricultores e fazendeiros costumam colocá-la no solo, ao lado dos pés da planta, mas ela não teria uma quantidade expressiva de substâncias benéficas para o solo. Já que seu destino mais adequado não é ser adubo, as cascas de café podem ter um novo tipo de utilização: a produção de biomassa para gerar combustível.

“Queremos mostrar que é possível juntar grandes quantidades de cascas de café, prensá-las e exportá-las. No momento, as usinas brasileiras não estão adequadamente preparadas para queimar cascas de café. Seriam necessárias adaptações muito complicadas que exigiriam gastos muito altos. Acreditamos, no entanto, que dentro de dez anos o Brasil também vai

estar gerando eletricidade com cascas, assim como gera hoje com o etanol.”

A Solidaridad, que trabalha com sustentabilidade ambiental, econômica e social, está estabelecida no Brasil há 30 anos. Este é o seu primeiro projeto na área de comércio exterior. Os outros nichos possíveis para a produção de biomassa em larga escala no país são a madeira de eucalipto e a casca de soja. O bagaço de cana chegou a ser considerado, já que é produzido em nosso território em grande quantidade, mas é um elemento problemático, porque contém açúcar e “carameliza” o forno na hora de prensar.

Jeroen está confiante no futuro e acrescenta: “o Brasil tem muito potencial para projetos de exportação de biomassa. Vivemos um mundo globalizado e gerar eletricidade de forma cada vez mais limpa não é uma ameaça, mas um desafio para todos nós.”

O futuro está na energia renovável

As energias renováveis estão no centro do debate sobre o futuro do planeta e influenciam até o comércio exterior. Afinal, os transportes e a comunicação, elementos vitais para as atividades comerciais, dependem de fontes confiáveis de fornecimento de energia. Nesta entrevista, Ricardo Campos Mascarenhas, Coordenador de Energia Renovável da Petrobras, analisa a questão energética no Brasil.

A Petrobras mantém algum tipo de troca ou relações com a Holanda na área de energia renovável?

RCM – Por meio do Centro de Pesqui-



A mamona é uma das plantas com maior potencial para a produção de biodiesel em grande escala.

sas da Petrobras, temos contatos com outras entidades e países e acredito que mantemos relações com a Holanda na área de desenvolvimento e pesquisa.

Recentemente a Petrobras se definiu como uma empresa de energia. Qual a importância da energia renovável para o trabalho da em-

presa e para o país?

RCM – Ao se redefinir como uma empresa de energia, a Petrobras vem buscando colaborar para introduzir a energia renovável na matriz energética brasileira. Acreditamos que, além das vantagens ambientais, os benefícios sociais também serão bastante expressivos, principalmente por meio dos programas de biocombustível.

O que os técnicos e cientistas consideram hoje energia renovável?

RCM – Temos, hoje, várias possibilidades de aproveitamento das fontes renováveis, ou seja, aquelas cujos estoques vão sendo repostos na medida em que são consumidos. Podemos citar, como principais exemplos, as energias eólica, hidráulica e a biomassa, além da energia das ondas do mar. Já as não renováveis são aquelas que não podem ser repostas, como o petróleo, o carvão mineral e o gás natural.

As energias renováveis já têm hoje uma expressão econômica ou elas ainda são muito pouco exploradas?

RCM – No caso brasileiro, elas são bem expressivas. O exemplo clássico é a energia hidráulica, que produz uma parte importante da eletricidade do país. Cerca de 90% da energia elétrica consumida no Brasil vem da água doce represada nas barragens. Um outro exemplo, atual, é o programa de álcool, que tem uma presença forte na matriz energética brasileira e tornou-se uma referência mundial. Ao longo de 30 anos de uso, o etanol (álcool de uso industrial fabricado a partir da cana-de-açúcar) tem demonstrado que o biocombustível é uma alternativa viável e pode ser usado em larga escala pela sociedade. Acreditamos também no potencial do biodiesel, um programa que vem sendo desenvolvido nos últimos anos. Trabalhamos também com a previsão de vir a misturar cerca de 2% de biodiesel em todo o óleo diesel comercializado no país. Esse percentual subirá para 5% em 2013. Acreditamos que o biodiesel trará oportunidades de inclusão social e de geração de emprego e renda, pois uma parte dele é extraída de plantas legumi-



“A matriz energética brasileira será uma mistura de todas as fontes renováveis”

RICARDO MASCARENHAS

nosas cultivadas em agricultura familiar. Um outro benefício: ele permitirá a substituição de importação de óleo diesel por um produto produzido localmente. Não se pode esquecer, ainda, as vantagens ambientais. O biodiesel contribui para reduzir as emissões de gases poluentes. Considerando todo o ciclo da produção, desde o crescimento das plantas oleaginosas que produzem o óleo vegetal que vai ser usado como biodiesel até o consumo final dele nos motores, temos um ciclo que é bastante neutro com relação às emissões.

Os especialistas dizem que é melhor ter uma matriz energética diferenciada, na qual o petróleo participa com uma parte, o álcool com outra etc, do que apostar num só tipo de energia. O que o senhor acha disto?

RCM – Acho que a matriz energética diversificada é bastante adequada. Alguns países já estão buscando a diversificação da sua matriz energética para permitir a confiabilidade do suprimento, a redução de custos e, também, o desenvolvimento econômico de setores diversificados.

Como o senhor vê o futuro energético do país?

RCM – Vejo com otimismo. O Brasil saiu na frente de outros países no que diz respeito à introdução dos combustíveis produzidos com base na biomassa. Já estamos gerando energia elétrica a partir de fontes renováveis e temos um potencial para aumentar a participação delas no nosso cotidiano. Acredito que temos também um grande potencial com relação a outras fontes, como energia eólica, solar, das ondas, que poderemos explorar ainda por bastante tempo.

Qual será a energia do futuro no Brasil?

RCM – Acredito que será uma mistura de todas as fontes renováveis e o gás natural terá uma participação bem maior do que tem hoje, tanto aquele que é importado dos países vizinhos como o que está sendo produzido aqui no nosso território.

Coffee husks from Minas Gerais are going to supply a plant in Holland

A Dutch NGO is developing a pilot Project in Varginha, in the south of Minas Gerais, for processing of biomass from coffee husks. The final product is going to be used as fuel in a Dutch plant. According to Jeroen Douglas, representative of Solidaridad, as from the next harvest in May of 2006 the Minas Gerais biomass can be exported.

The future is in renewable energy

Renewable energies are at the center of the debate on the future of the planet and even influence foreign trade. Transport and communication, vital elements for the commercial activities, depend on reliable sources of energy supply. In an interview, Ricardo Campos Mascarenhas, Coordinator of Renewable Energy of Petrobras, analyzes the energy question in Brazil.

“O futuro do Brasil é brilhante”

Chefe da delegação empresarial holandesa ao Brasil destaca participação de pequenas e médias empresas em missão comercial



Grandes empresas holandesas já têm no Brasil um mercado importante, mas as pequenas e médias companhias do país ainda lutam para achar seu espaço no comércio bilateral. Esta é a opinião de Arie Kraaijeveld, Chefe da Delegação Empresarial Holandesa composta por 42 empresas e instituições. Ele considera o Brasil a mais importante nação do Hemisfério Sul.

Enquanto grandes multinacionais holandesas como Philips, Akzo Nobel, Royal Dutch Shell, Unilever e ABN Amro já têm no Brasil um de seus mais importantes mercados no mundo, com significativas operações, pequenas e médias empresas do país europeu lutam para achar espaço e identificar oportunidades de negócios em território verde-amarelo. De olho no potencial da economia brasileira e do comércio entre os dois países, uma delegação com representantes de 42 empresas e instituições da Holanda passou uma semana no Brasil e participou do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Holanda, promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE.

Arie Kraaijeveld, chefe da delegação empresarial holandesa, destaca a importância de eventos como esse para que as pequenas e médias empresas de seu país estabeleçam seus primeiros contatos no país. Segundo Kraaijeveld, a preparação prévia de programas específicos para cada

empresa participante da missão agilizou as conversas e garantiu o sucesso de uma viagem que espera repetir nos próximos anos, aprofundando as relações bilaterais entre Brasil e Holanda.

Como chefe da delegação empresarial holandesa no Brasil, quais são suas expectativas com relação a esta missão comercial e o futuro da relação dos dois países?

AK – Estamos viajando há uma semana e nestes cinco dias de trabalho tivemos várias reuniões promissoras. Das mais de 40 empresas que são parte da delegação, cerca de 40% já tinham algum contato no Brasil, mas umas 60% têm nesta viagem sua primeira chance de entrar no mercado brasileiro. Por isso, fizemos um grande esforço de preparação desta missão, para que todos tivessem a oportunidade de estabelecer bons contatos e identificar oportunidades. Estou orgulhoso de termos um grupo tão grande de empresas nesta missão. Em pouco tempo tivemos várias adesões e fomos obrigados a interromper as inscrições, de outra forma teríamos de fretar um avião inteiro.

“Das mais de 40 empresas da delegação, cerca de 60% têm nesta viagem a primeira chance de entrar no mercado brasileiro”

Espero bons resultados desta viagem. Temos de voltar todos os anos com mais empresas dispostas a entrar no mercado brasileiro e deixá-las fazer seus contatos e construir parcerias. Existem vôos diretos de Amsterdam para São Paulo; não estamos tão longe. Na Europa, os empresários dizem que estão de olho no Oriente, na China, na Índia. Acho que temos que lembrar que há um gigante na América do Sul. Independente, orgulhoso, às vezes um pouco tímido demais, mas um ótimo lugar para procurar negócios e parceiros. Estou convencido de que não só os empresários holandeses, como todos os europeus, estão dando pouca atenção ao de-

envolvimento do Brasil. O Brasil é de longe o mais importante país no Hemisfério Sul, tanto política como economicamente. Temos de aumentar a pressão sobre a União Européia para rever suas políticas com relação a este país. Acredito que o futuro do Brasil é brilhante.

Qual a importância para as empresas holandesas em participar de uma missão como esta?

AK – Grandes companhias multinacionais holandesas como Philips, Unilever, Shell e Akzo Nobel, entre outras, já estão presentes no Brasil, têm seus contatos, fazem negócios aqui e não necessitam mais participar de missões de negócios. Uma segunda leva, porém, que vamos chamar de novas companhias, precisa ver o que está acontecendo no Brasil. A economia brasileira está despertando, estabilizando-se e podemos verificar isso. Como consequência, empresas menores estão chegando num segundo ou terceiro momento para buscar oportunidades.

Ao fim desta semana e deste seminário, espero que todos tenham construído bons contatos e possam caminhar sozinhos. Contratos de milhões de dólares não se fecham em apenas uma semana. Estou muito satisfeito de estar aqui e já vejo esta missão e este seminário como sucessos. Espero ver a continuação dos contatos que estão sendo feitos e voltar com uma nova leva de empresas no ano que vem. Eventos como este são de suma importância para as pequenas e médias empresas holandesas construírem pontes e contatos no Brasil. As grandes já conseguem atuar sozinhas.

O senhor destacou a preparação prévia que é realizada antes das missões comerciais holandesas. Como funciona essa preparação?

AK – Graças a essa preparação prévia, todos os empresários estão muito satisfeitos e alguns já têm resultados concretos dos contatos que fizeram no Brasil. Viajamos junto com a ministra (Maria van der Hoeven, Ministra, interina, de Estado do Comércio Exterior da Holanda), mas os programas para os empresários são diferentes. Fazemos um grande esforço pré-

vio, em que primeiramente pedimos às empresas participantes da delegação os seus perfis e que tipos de clientes estão buscando. Essas informações são, então, enviadas para o governo e para escritórios de promoção de negócios holandeses no país de destino, que, de fato, preparam as programações exclusivas para cada empresa.

“O Brasil tem todo direito de exigir da Europa a queda das tarifas sobre produtos agrícolas”

Vimos que este método de fazer negócios é mais eficiente e serve como conselho para o Brasil na hora de promover suas missões comerciais ao exterior. Façam um esforço de preparação da visita com suas embaixadas e assim terão muito sucesso. Nossas expectativas eram grandes e estão sendo totalmente atendidas. Não sou ligado ao governo holandês e essa estrutura de missões comerciais foi proposta porque eu queria proteger os interesses das empresas privadas em visitas como esta; mais as pequenas empresas do que as grandes.

Que resultados concretos deste método de estruturar missões comerciais podem ser vistos nesta viagem e neste Seminário?

AK – Temos um exemplo aqui relativo a créditos de carbono dentro das políticas estabelecidas pelo Protocolo de Quioto. São € 1,5 milhão em contrato com uma empresa brasileira que beneficia arroz e que vai usar os resíduos do beneficiamento para geração de energia. Esse contrato começou a ser costurado há alguns meses e estamos aproveitando esta viagem para assiná-lo. Isso é uma forte indicação da importância da preparação prévia em missões como essa.

Um caso bastante interessante é o de uma companhia holandesa de espetáculos de acrobacia que, devido ao interesse de intercâmbio com o Brasil, juntou-se à delegação de empresários, industriais e negociantes. Ela está representada pelo seu

diretor artístico, que fez apresentações quando estava em São Paulo e Porto Alegre. Perguntei a ele o que estava achando da missão e ele respondeu que foi maravilhosa e que já havia feito contatos com outros grupos artísticos pelo país. Uma missão como essa representa mais do que negócios apenas. Também é uma aproximação, um estreitamento das relações entre os países.

“O sistema tributário brasileiro é muito complexo e precisa ser modificado”

Que tipo de obstáculos o senhor vê para o aumento dos investimentos holandeses no Brasil e para a melhoria do comércio entre os dois países?

AK – Tenho um bom sentimento quanto ao potencial de desenvolvimento de parcerias no país, mas, ao procurar oportunidades de negócios, nos deparamos com alguns obstáculos inesperados no Brasil. Um dos principais problemas é o sistema tributário local, que não é transparente o suficiente. Os únicos que devem estar satisfeitos com este sistema são os advogados tributaristas. Ele é muito bom para os advogados, mas péssimo para fazer negócios.

O sistema tributário brasileiro é tão obscuro e complexo que é preciso ajuda para saber como funciona. E quem dá essa ajuda? Tributaristas e advogados. Sempre digo que quando há muitos advogados envolvidos, os negócios não são bons. Isso é um obstáculo para os investimentos no Brasil. Ao integrar-se ao mercado global, o que é uma necessidade, o Brasil precisa aproximar-se dos padrões internacionais e europeus de fazer negócios, e isso passa por uma mudança no sistema tributário.

Que tipo de mudança?

AK – Entre outras medidas, o Brasil poderia isentar de impostos sobre valor agregado as transferências de bens dentro do país, como na exportação de minério de ferro de Minas Gerais, em que impostos são cobrados em São Paulo só porque o

minério sai do país pelo Porto de Santos. Sei disso porque empresas holandesas estão comprando minério de ferro do Brasil. Há uma confusão total.

Outro problema vem da relação inversa. Por exemplo, a Philips produz uma máquina destinada à sua fábrica no Brasil. É uma máquina específica e sem equivalente nacional, mas ela tem que pagar um imposto de importação de 50% para trazer a máquina ao país. Ora, é um comércio entre a mesma empresa. A máquina é da Philips, a fábrica é da Philips e a empresa enfrenta problemas para aumentar sua produção no Brasil. Ela tem que pagar impostos simplesmente porque a máquina está entrando no mercado brasileiro. Para atrair investimentos, é preciso que as empresas holandesas tenham no Brasil o mesmo tratamento tributário que receberiam se estivessem investindo na França ou na Malásia. O Brasil é um dos poucos países que não tem essa política de isenção em seu sistema tributário.

As negociações na Organização Mundial do Comércio podem ajudar nessa maior padronização de processos?

AK – Quanto às discussões na OMC, lembro primeiro que o Brasil tem todo o direito de exigir da Europa a diminuição das tarifas sobre os produtos agrícolas. A Holanda apóia esta demanda brasileira de abrir o mercado europeu para os produtos agrícolas. Agricultura é uma questão muito mais delicada para os franceses. A Holanda não compartilha a visão da França nesse assunto. Isso porque a França tem um sistema de proteção muito maior para seus agricultores, porque eles não podem competir com o Brasil ou com os Estados Unidos.

Assim, a questão agrícola envolve algo bem maior do que simplesmente problemas de tarifas. A Europa, por exemplo, subsidia seus produtores de açúcar. Vamos comprar açúcar do Brasil. É mais barato, de melhor qualidade. Vamos parar de subsidiar nossos produtores. Então, a discussão sobre a queda das barreiras ao comércio vai além da questão agrícola. Envolve os sistemas tributários, além de propriedade intelectual e proteção aos investimentos.

A Holanda é um dos principais pontos de entrada de produtos brasileiros na Europa, graças principalmente ao gigantesco e eficiente Porto de Rotterdam. Sabemos que o Brasil enfrenta problemas na sua infra-estrutura logística para o comércio exterior. O que o país poderia aprender com a experiência holandesa?

AK – Naveguei pelo Porto de Santos e vi seus problemas. Fosse eu uma das autoridades de administração do Porto de Santos, iria para Rotterdam e pediria conselhos para tornar meu porto mais eficiente. O Brasil precisa de apoio e o *know-how* existe; é até vendido pelo Porto de Rotterdam. Lá, eles têm uma unidade de consultoria que dá suporte à reestruturação de portos por todo o mundo.

“A Holanda não é perfeita, também tivemos problemas e discussões”

Por outro lado, é preciso dinheiro também, claro. Muitos investimentos precisam ser feitos. O Brasil desperdiçou muitos recursos que se tivessem sido aplicados em transporte, logística e infra-estrutura trariam enormes benefícios ao país. Com a mesma quantidade de gente, o Porto de Rotterdam desloca 15 vezes mais carga do que o de Santos. Isso só prova que há muito espaço para melhoria.

No Porto de Santos, por exemplo, vi uma enorme fila de caminhões esperando para carregar ou descarregar. Isso é um desperdício de dinheiro e tempo. O motorista não faz nada, o caminhão não circula, os produtos não são entregues. São bilhões desperdiçados. A competitividade do Brasil poderia aumentar muito com simples medidas de aumento da eficiência, como melhor infra-estrutura, estradas etc. É preciso apenas vontade de melhorar. Não quero dizer que a Holanda é perfeita. Também tivemos nossos problemas e discussões. Mas quando nós decidimos, tudo passou a andar rápido.

“Esta missão demonstra o interesse holandês e confirma nossas boas relações comerciais”

O texto oficial do Chefe da Delegação Empresarial Holandesa mostra o seu desejo de contribuir para o crescimento do comércio bilateral e para uma cooperação frutífera, principalmente na área de recursos hídricos.

Considero uma honra atuar como presidente da delegação de negócios durante a missão econômica holandesa ao Brasil. Sinto-me particularmente honrado por fazê-lo na qualidade de Presidente da companhia holandesa Netherlands Water Partnership (NWP).

A NWP é uma fundação independente sem fins lucrativos que promove o conhecimento, *know-how* e experiência holandeses na comunidade internacional de recursos hídricos. A NWP foi estabelecida conjuntamente pelos setores privados e públicos dos Países Baixos. A parceria inclui o setor privado e corpos governamentais, institutos de ciência e ONGs. Uma rede de profissionais em recursos hídricos.

A Netherlands Water Partnership, abrangendo mais de 130 organizações associadas, e coordenada pelo secretariado NWP, fornece acesso a uma combinação única de organizações que oferecem serviços e produtos de alto nível no campo do mercado de recursos hídricos, desde vários setores do Governo Holandês (ministérios, províncias, conselhos de recursos hídricos e municipalidades) a companhias privadas (contratadores, consultores, fornecedores, bancos da área de recursos hídricos), institutos de ciência (universidades, institutos de pesquisa e de formação) e ONGs (ins-



“ Bem desenvolvido nas áreas de agricultura, minérios e serviços, o Brasil é um país interessante como parceiro de negócios ”

titutos orientados para o desenvolvimento e para o meio ambiente).

A experiência e a especialização dos nossos associados abrangem muitas disciplinas, dando-lhes a possibilidade de enfrentar um número crescente de grandes projetos complexos que requerem um amplo conhecimento, soluções cria-

tivas e financiamento inovador. Seja no campo do desenvolvimento de políticas referentes a recursos hídricos, *design* e engenharia hidráulica, construção, implementação e manutenção, fornecimento de água e saneamento ou no controle de cheias, proteção ambiental e gestão integrada de água.

Esta missão de comércio no Brasil com uma grande delegação de 42 companhias de vários setores é uma grande iniciativa. Não só demonstra o interesse dos empresários holandeses em encontrarem novos parceiros de negócios no Brasil, mas também confirma a boa relação comercial existente entre os dois países. O Brasil, com seus setores grandes e bem desenvolvidos nas áreas de agricultura, minério, manufatura e serviços, tem visto crescer cada vez mais sua presença no mercado mundial e é certamente um país muito mais que interessante como parceiro de negócios.

Como chefe da delegação de negócios espero poder contribuir para o crescimento no comércio bilateral e para uma cooperação frutífera.

ARIE KRAAIJEVELD
Presidente da NWP
Chefe da Delegação de Empresarial
Holandesa



Arie Kraaijeveld pronuncia-se a favor do fortalecimento do comércio bilateral Brasil-Holanda e é cumprimentado por Arthur Pimentel.

As parceiras público-privadas seriam uma maneira de fazer estes investimentos tão necessários?

AK – Em alguns setores, a presença do Estado é fundamental. Na Europa Ocidental, tivemos uma onda de privatizações em que os governos venderam quase tudo, mas alguns setores importantes da infra-estrutura, como os portos, permaneceram estatais. Na Holanda, discutimos durante uns cinco anos parcerias público-privadas no setor de estradas. Logo apareceram bancos e empresas de construção com propostas para explorar uma estrada por um determinado período de tempo, por exemplo, 15 anos. Temos que lembrar, porém, que depois essa estrada será devolvida para o Estado. Eles constroem a estrada, fazem a manutenção, exploram a concessão, mas no fim ela acaba nas mãos do governo.

O fato é que governos estão sempre em busca de dinheiro para fazer as coisas.

O Brasil deve observar o que tem sido feito em outros países para escolher o modelo certo para si próprio. Essas discussões ainda continuam na Holanda. Acredito que as decisões e os investimentos são mais rápidos com essas parcerias, mas elas não são uma panacéia universal. Os governos ficam muito ansiosos em atrair investimentos privados para setores como eletricidade, portos, saneamento etc, mas acredito que algumas coisas devem ser deixadas para os governos. Um exemplo são as empresas de abastecimento de água. Aqui no Rio, como na Holanda, a empresa que cuida disto é estatal, pois a qualidade da água fornecida à população não pode ser sacrificada em nome do lucro privado. As parcerias são um caminho importante para viabilizar alguns investimentos, mas não todos. Mesmo na Europa esse tipo de parceria não teve sucesso em alguns casos.

“The Future of Brazil is bright”

The Head of the Dutch business delegation to Brazil highlights the participation of small and medium sized companies in the commercial mission

Whilst large Dutch multinational companies already have an important market in Brazil, small and medium sized companies struggle to find space and to identify business opportunities here. The opinion is of Arie Kraaijeveld, Head of the Dutch Business Delegation that visited Brazil and participated in the Seminar. He understands that the Brazilian exporters have the right to demand from Europe the reduction of the tariffs on agricultural products. He also adds that on the other hand Brazil must get close to the international standards to do more business and that there should be a reform in the tax system.

Primeiro Ministro de Aruba visita a FCCE

Instalada a Câmara de Comércio e Turismo Brasil-Aruba

O Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, recebeu, na sede da entidade, em 20 de setembro de 2004, a honrosa visita do Primeiro-Ministro de Aruba, Nelson Orlando Oduber, que prestigiou a cerimônia de instalação da Câmara de Comércio e Turismo Brasil-Aruba.

A visita à FCCE foi precedida de um encontro entre a delegação visitante e membros da diretoria da Confederação Nacional do Comércio, no qual se discutiram medidas necessárias para o incremento e a divulgação do turismo em ambos os países. Depois dessa reunião de trabalho, procedeu-se à inauguração da nova câmara de comércio. Na ocasião, fizeram uso da palavra o ilustre visitante – que externou a crença de que seu país possa se beneficiar do intercâmbio comercial com um mercado diversificado e abundante

como o do Brasil – e o presidente da nova câmara, Oswaldo Trigueiros – que manifestou, também, o seu otimismo quanto ao futuro das relações bilaterais entre os dois países.

Um Pouco de História

Apesar de a fundação da Câmara de Comércio e Turismo Brasil-Aruba ter ocorrido há mais de um ano, reservamos o registro do nascimento da nova câmara para divulgação neste número, consagrado ao seminário que analisou as relações entre o Brasil e a Holanda. Como veremos, relações muito especiais ligam Aruba à Holanda.

Aruba, ilha situada no Mar do Caribe, bem próxima à Venezuela e às Antilhas Holandesas, da qual, aliás, já foi parte, foi descoberta por espanhóis no século XV, mas colonizaram-na os holandeses, que a adquiriram em 1636. Em 1954, tornou-se membro da Federação Autônoma das Antilhas Holandesas. Em 1977, 82% dos votantes, em plebiscito, op-

Em correspondência oficial, o Primeiro-Ministro Nelson Oduber expressou sua satisfação pela excelente recepção que teve na FCCE, onde teve oportunidades de manter vantajosos contatos com autoridades de turismo e do mundo de negócios.

taram por sua saída da federação e pela independência.

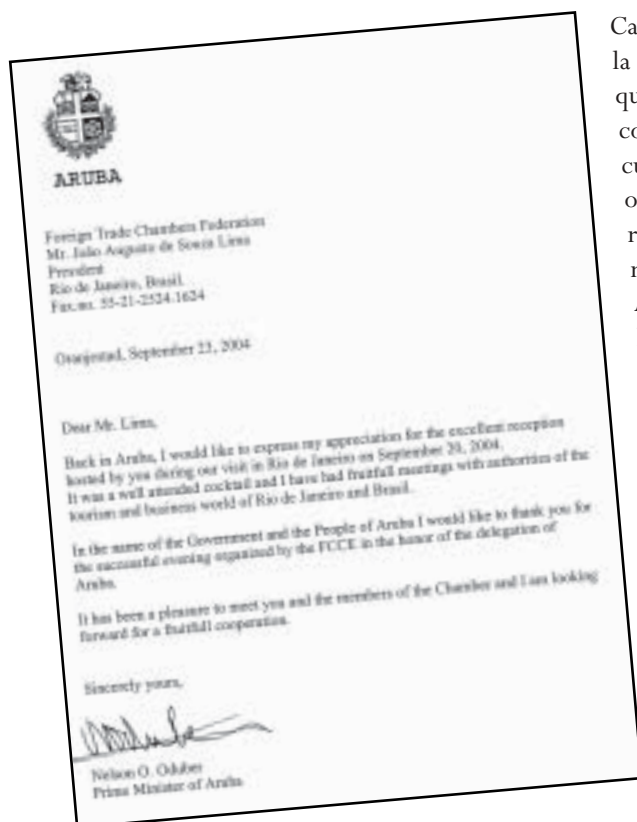
Em 1986, o país conquistou *status* de território autônomo-dependente da Holanda, podendo considerar-se parte de uma monarquia constitucional em que o monarca (atualmente, a Rainha Beatriz, dos Países Baixos) é representado na ilha por um governador. Aruba possui, entretanto, um governo próprio, dirigido por um primeiro ministro, nomeado em função do resultado de eleições democráticas realizadas periodicamente. Esse governo legisla sobre assuntos internos, enquanto a Holanda, permanece responsável pela defesa e pela administração das questões relacionadas à política externa. A língua oficial é o neerlandês. A população gira em torno de 100 mil habitantes e a área total de seu território é de 180 km².

Prime Minister of Aruba visits FCCE

The President of the Federation of Chambers of Foreign Commerce, João Augusto de Souza Lima, on September 20th of 2004 at the head Office of the entity, received the honorable visit of the Prime Minister of Aruba, Nelson Orlando Oduber. Very special relations connect Aruba to Holland, theme-country of this Bilateral Seminar.



João Augusto de Souza Lima recebe a delegação de Aruba.



Holambra, onde tudo são flores

Holandeses e brasileiros unidos construíram, no interior de São Paulo, uma cidade cujos habitantes possuem excelente nível de vida e que se transformou também em um sucesso em termos comerciais e econômicos. Coragem para atravessar o oceano e começar uma vida nova, tenacidade em procurar o melhor produto a ser comercializado e um forte espírito de coesão comunitária são as receitas desse empreendimento de sucesso.

O sonho brasileiro

Ao término da Segunda Guerra Mundial, a Holanda, que tanto sofrera os efeitos da luta por sua proximidade com as principais potências beligerantes da Europa, não parecia oferecer a seus jovens camponeses um futuro promissor. Os agricultores passaram a emigrar em busca de melhores oportunidades de trabalho e o Brasil, com sua legenda de moderna Terra da Promissão, passou a se constituir em objeto do sonho de uma vida pacífica e próspera, especialmente para os homens do campo holandeses que professavam a religião católica. Além dessa facilidade da religião comum, o Brasil também oferecia a vantagem de permitir a imigração em grupos, facilitando a constituição de colônias de estrangeiros, como já acontecera, em outros períodos de sua história, com imigrantes suíços, alemães, ucranianos, italianos e japoneses.

O delicado processo de instauração dessa corrente imigratória batava para o Brasil começou logo após a guerra, ainda em 1945, quando o diplomata C. Welter, representante do governo holandês em Londres, fez uma viagem de reconhecimento ao Brasil. Um ano depois, a representação diplomática holandesa no Brasil, com sede na então capital do país, o Rio de Janeiro, recebeu novo estímulo com a



A pequena cidade no interior de São Paulo virou sinônimo de sucesso no cultivo de flores.

nomeação de um adido para assuntos de emigração, o engenheiro P.C. van Scherpenberg. A partir desse ano, iniciou também uma série de visitas ao Brasil o engenheiro Geert .J. Heymeijer, antigo secretário da Organização dos Lavradores e Horticultores Católicos da Holanda, que veio examinar as possibilidades de uma emigração iminente e logo passou da concepção à execução de um projeto de colonização no Brasil, na forma cooperativista, e desde o início chamado de Holambra, em homenagem ao nome dos dois países envolvidos.

Fracassos e vitórias

A realização do projeto tornou-se mais concreta em fins de 1947, quando a Diretoria do Departamento de Colonização do Estado de São Paulo demonstrou interesse oficial pela vinda de camponeses holandeses para cuidar da produção de leite para a cidade de São Paulo na fazenda

Monte D'este, próxima a Campinas. Esse projeto não vingou e, logo em seguida, decidiu-se adquirir a Fazenda Ribeirão — entre os municípios paulistas de Jaguariúna, Santo Antonio da Posse, Artur Nogueira e Cosmópolis — que era propriedade do Frigorífico Armour. A 15 de junho de 1948 foram acertadas as condições da compra e 5 mil hectares de terreno foram colocados à disposição para assentamento de agricultores holandeses, que ali poderiam instalar propriedades mistas. Afinal, a 5 de julho foi fundada a Cooperativa Agropecuária do Núcleo Holandês de Ribeirão, que omitira temporariamente a denominação Holambra, restabelecida sete dias após a fundação.

Antes de fincar a pá no chão, quando em 14 de julho daquele ano abriu oficialmente as atividades de exploração da cooperativa, Geert Heymeijer fez a seguinte oração: “Deus abençoe nosso trabalho”, dístico que, hoje, faz parte do brasão do município de





Holambra realiza muitos eventos, como a Expoflora, em setembro, considerada a maior exposição de flores do Brasil, e a Hortitec, que acontece em junho e reúne produtores de insumos e equipamentos de agricultura. Tanto no cultivo das flores quanto nas danças, trajes típicos e na arquitetura da cidade nota-se a presença da colonização holandesa.



Holambra, onde também figuram a pá enterrada no solo e um inconfundível legado dos Países Baixos: o tamanco de madeira.

Os primeiros tempos não foram fáceis para os imigrantes, que tiveram que se adaptar a uma nova realidade social, econômica e cultural, para não falar das diferenças climáticas entre os dois países e das dificuldades trazidas pela necessidade de aprender português. Descartada a pecuária por causa das dificuldades de adaptação do gado holandês, as terras da fazenda foram divididas em lotes e distribuídas aos cooperados. Foi feita, então, uma opção pela lavoura diversificada, além da criação de aves e suínos para consumo próprio. Líder e idealizador do projeto, Heymeijer esperava que o cultivo de verduras e legumes pudesse se desenvolver com êxito nas partes mais baixas, mas, desde o começo, esse setor jamais atingiu um nível satisfatório de produção.

Em contrapartida, o cultivo de flores e plantas logo obteve relativo sucesso e pas-



sou a ser a atividade mais importante do projeto. Quase 30 anos depois da fundação da cooperativa, ficou claro que a opção mais viável de produção e comercialização era mesmo a do cultivo de flores e plantas. Decidiu-se, então, investir mais nela: foi contratado um técnico para prestar assistência aos agricultores que ainda não dispunham de experiência na área, e importou-se da Holanda *know-how* e material de plantio para o cultivo. A produção de flores aumentou bastante, mas a média dos resultados obtidos com a comercialização ainda estava aquém das expectativas.

Um novo município brasileiro

Em meados dos anos 80 a cooperativa recebeu a visita de dois holandeses, Herman de Bon e Cees Mosterd, do Veiling Westland. Foi então que um dos floricultores da Holambra, Henrique Reijers, sugeriu que se instalasse ali o Sistema Veiling de comercialização, em que o comprador coloca o preço nas mercadorias e retira-os na própria sede da cooperativa. Esse sistema incentivou os produtores a desenvolverem melhor os seus produtos e deu um grande impulso ao mercado. Em 1989, o faturamento do leilão atingiu US\$ 7 milhões e, no ano seguinte, dobrou, observando crescimento constante a partir de então.

O fortalecimento econômico dinamizou ainda mais o forte clima de coesão, o espírito cívico e o sentimento comunitário dos agri-



cultores e moradores locais, que, em 1991, decidiram, em plebiscito, pela emancipação administrativa e política de Holambra; dois anos depois, eram empossados os representantes dos poderes executivo e legislativo do novo município. Essa conquista não pode deixar de ser tributada, em parte, aos holandeses que, junto aos nossos patrícios, ergueram uma cidade. Em abril de 1998, Holambra conquistou mais uma vitória, ao ser reconhecido oficialmente como Estância Turística, graças ao charme de uma cidade construída por povos e culturas diversificados, que garantiu a qualidade de vida de seus habitantes e gerou toda uma infraestrutura turística.

No município de Holambra existem, atualmente, cerca de 100 floricultores, que, juntos, ocupam uma área de 106 hectares de estufas, sem contar os 125 hectares de cultivos de rosas a céu aberto. Curioso é registrar que não foi nas grandes extensões de terras e, sim, nas propriedades que medem entre 10 e 50 hectares que o cultivo de flores e plantas se desenvolveu melhor.

Holambra, where everything is flowers

The Dutch and Brazilians constructed a city in the interior of São Paulo whose inhabitants have an excellent standard of life and which was also transformed into a success in commercial terms. Holambra is a large producer of flowers and most of the cultivation is done on small properties.



Apoio à reforma da ONU

Embaixador da Holanda defende mudanças no Conselho de Segurança mas evita compromisso com vaga permanente para o Brasil

O governo holandês defende a reforma da Organização das Nações Unidas – ONU, com alterações na estrutura do Conselho de Segurança da instituição, de forma a fazer frente às mudanças que têm ocorrido no mundo desde o fim da Segunda Guerra Mundial. As declarações foram dadas pelo Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Holanda no Brasil, Onno Hattinga van't Sant que, nesta entrevista à Revista da FCCE, também falou sobre as relações comerciais entre seu país e o Brasil, salientando a importância do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos.



Onno Hattinga: “é preciso uma maior integração entre empresários holandeses e brasileiros”.

Segundo o embaixador holandês, o governo de seu país ainda não definiu o formato exato de como gostaria que a reforma da ONU fosse realizada, mas reconhece que o Conselho de Segurança não mais atende às necessidades atuais do mundo. “Somos favoráveis que o Conselho de Segurança seja mais representativo do atual cenário global. O sistema usado atualmente foi montado em 1946, após a Segunda Guerra Mundial, e o mundo é muito diferente hoje. Outros países merecem e devem assumir essa responsabilidade”, disse.

Para o embaixador holandês, no entanto, ainda há muito que se discutir no âmbito da ONU para que a reforma seja levada adiante. “A Holanda apóia a reforma da ONU, mas ela precisa ser mais negociada. Não vamos dizer sim para tudo e a questão não está só nas nossas mãos. Os Estados Unidos têm sua própria proposta, os chineses a deles etc”.

De acordo com o embaixador, um dos maiores temores da Holanda é de que o Conselho de Segurança acabe crescendo demasiadamente. “Estamos um pouco receosos que o Conselho de Segurança possa ficar grande demais, com quatro ou talvez cinco

novos membros permanentes e outros tantos em rodízio. Achamos que 25 seria o número máximo de países no Conselho”, contabiliza. Outro problema, apontou o embaixador, é saber se os novos membros permanentes do Conselho teriam ou não direito de veto nas decisões, o que na sua opinião poderia paralisar a instituição. “Nós, assim como outros países, cremos que isso traria o risco de paralisar as decisões do Conselho”, afirmou.

Tomada de posição

A discussão da reforma da ONU também passa por tomadas de posição dentro

da própria União Européia, reconheceu o embaixador. Ele lembrou que a região já conta com dois de seus integrantes entre os membros permanentes do Conselho de Segurança – França e Reino Unido – e a Alemanha também pleiteia um assento permanente. Para ele, no lugar de vários países, o melhor seria uma representação conjunta da União Européia.

“Com relação à questão dos novos membros permanentes, isso é um problema também para a União Européia. A região já tem dois representantes e a Alemanha quer ser incluída. A longo prazo, na verdade, gostaríamos de ver a União Européia com um assento permanente, e não países individuais, mas isso ainda está distante”, disse.

Embora tenha reconhecido e considerado válida a demanda do Brasil por uma das novas vagas permanentes no Conselho de Segurança da ONU, o embaixador evitou declarar abertamente o apoio de seu país ao pleito brasileiro. Segundo ele, ainda é muito cedo para saber como se dará a reforma da instituição, mas o embaixador acredita que o Brasil tem condições de ocupar um lugar de destaque na Organização, como prova sua participação na atual missão de paz no Haiti. “Fazer parte permanentemente do Conselho de Segurança não é só um privilégio, mas também um dever e uma responsabilidade. Acho que o Brasil é perfeitamente capaz de cumprir esse papel. O Brasil atualmente tem um número substancial de tropas em missão de paz no Haiti e isso é muito importante e significativo para as pretensões do país”, considerou.

Relações comerciais

Quanto às relações comerciais entre Brasil e Holanda, o embaixador afirmou não haver grandes questões entre os dois países. Segundo ele, deve-se buscar maior integração e contatos entre os empresários, via missões comerciais e seminários como o promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE. “O que tentamos fazer com missões comerciais e eventos como este seminário é dar para as empresas holandesas a chance de fazer negócios no Brasil. As pequenas empresas holandesas ainda pensam que o

Brasil é muito distante, não conhecem bem o país e as oportunidades que ele pode oferecer”, afirmou.

O embaixador contou que chegou ao Brasil apenas em meados de julho e ainda não teve tempo de conhecer bem o país. Entre as viagens que ainda pretende realizar está uma visita a Holambra, a capital brasileira das flores, fundada por imigrantes holandeses, próxima à região de Campinas, em São Paulo. O pouco tempo, no entanto, já foi o bastante para o embaixador se encantar com o país e seu povo.

“Ainda é muito cedo para dizer que conheço o Brasil. Viajei um pouco, mas ainda tenho muito o que ver. De todo modo, o Rio é uma cidade linda, as pessoas são muito amigáveis e o desenvolvimento do país é tremendo.”

Backing for reform of UN

The Dutch Ambassador defends changes in the Security Council but avoids an undertaking with permanent seat for Brazil

The Dutch government defends the reform of UN with alterations in the structure of the Security Council to face up to the changes that have occurred since the end of the Second World War. The opinion is of Onno Hattinga van 't Sant, Extraordinary Ambassador and Plenipotentiary of Holland in Brazil, who also spoke about the trade relations between the two countries.

“O Brasil já incorporou a mentalidade exportadora”

A importância do comércio exterior tem aumentado e, hoje, ele pode ser considerado a base do desenvolvimento do Brasil. O êxito que o governo atual está tendo na economia pode, pois, ser atribuído à expansão do seu comércio com outros países. O saldo das exportações brasileiras em 2005 deve chegar a US\$ 40 bilhões, um resultado muito expressivo.

A conclusão é do jornalista e escritor Carlos Tavares de Oliveira, Assessor de Comércio Exterior da Confederação Nacional de Comércio – CNC. Aos 81 anos, mais de 60 dedicados ao setor, Carlos é autor de 12 livros sobre o tema, alguns considerados clássicos, e falou à Revista da FCCE sobre a situação do Brasil e do mundo.



Carlos Tavares: “A Holanda quer comprar e vender.”

Ele considera que existe, hoje, uma conjuntura internacional favorável ao incremento das atividades de comércio, e esta tendência tem muito a ver com a entrada da China, em grande estilo, neste cenário.

“A China vai ser o maior líder do comércio internacional. O Departamento de Estado dos Estados Unidos achava que isto



Maria van der Hoeven e Carlos Tavares de Oliveira confraternizam durante o Seminário da FCCE.

ia acontecer entre 2010 e 2020, mas já começa a ocorrer hoje. Os chineses são disciplinados, obedecem à hierarquia e cumprem os compromissos assumidos. Fui um dos batalhadores pelo incremento das relações com a China, que hoje é o terceiro destino das exportações brasileiras. Isto é muito importante para nossa economia.”

Alguns analistas consideram que a China representa um “perigo”, pois está crescendo com percentuais significativos. É um grande comprador e também um excelente vendedor, pois oferece produtos de qualidade a preços baixos, entre outros fatores, porque a mão-de-obra chinesa é muito barata. Nos bastidores do comércio exterior, fala-se da “ameaça chinesa”, que poderia prejudicar sobretudo as exportações de países em desenvolvimento, como o Brasil. Carlos Tavares de Oliveira não concorda com esta análise.

“A China não é nossa competidora; ela pode ser nossa parceira. Os chineses desejam estabelecer parcerias e fizeram, há pouco tempo, um acordo expressivo com a Índia. As duas nações têm uma população de 2,3 bilhões de habitantes. Juntas, elas representam a terça parte do mercado mundial. O acordo de complementação que estabeleceram prevê, por exemplo, que, na área de eletrônica, os chineses produzam um tipo de peça e os indianos façam um componente que a complete. Assim,

os dois se complementam.”

O Assessor de Comércio Exterior da CNC é um entusiasta dos acordos de complementação.

“É isso que tenho sugerido que se faça no Brasil. A China é a maior produtora de aço; só este ano produzirá 240 milhões de toneladas. O Brasil é o quinto produtor mundial. Ora, como existem dezenas de itens de produtos à base do aço, a China pode produzir alguns, o Brasil outros. Um outro exemplo: ambos os países cultivam algodão, portanto são concorrentes. Por que não fazer um acordo mediante o qual o nosso país faria camisas, a China produziria calças jeans e assim por diante? Os chineses têm se revelado dispostos a isto. A complementação de produção é um mecanismo capaz de resolver muitos problemas.”

O Potencial Holandês

Ao falar sobre a Holanda, Carlos Tavares de Oliveira também se entusiasma. O assessor da CNC considera que o comércio bilateral com os holandeses tem um bom potencial de crescimento.

“A Holanda, um dos nossos principais parceiros, é o único país que manda uma missão ao Brasil para comprar, e não para vender. Os holandeses precisam tanto da exportação como da importação para implementar a sua economia. O comércio exterior representa 60% do PIB da

Holanda. Para eles, o negócio não é só exportar, é importar também. Eles compram soja e minério brasileiros e depois vendem para o resto da Europa. Rotterdam é o porto que mais importa produtos brasileiros no exterior e é o caminho para espalhar nossas mercadorias pela Europa. Hoje, cerca de 30% dos produtos brasileiros que vão para a Alemanha seguem através da Holanda.”

Carlos Tavares de Oliveira defende a idéia de que devemos, cada vez mais, diversificar o comércio bilateral.

“Não podemos nos esquecer dos Estados Unidos, que continuam sendo o nosso maior comprador e investidor. Isto não impede que possamos também incrementar relações comerciais com outras partes do mundo, principalmente com a Ásia.”

Finalmente, o assessor da CNC considera que o atual esforço exportador brasileiro não é transitório e não corre o risco de diminuir no fim do atual governo.

“Esta iniciativa está sendo altamente valorizada pelo setor privado; os empresários estão muito dedicados a ela. Gerdau, Votorantim, Vale do Rio Doce e outros grupos fortes no país são todos ligados à exportação. Algumas vezes, o governo atrapalha o setor, outras vezes ajuda bastante. Mesmo sem o apoio do governo, este esforço vai continuar. A mentalidade exportadora foi incorporada pelo país como um todo. Estamos criando uma cultura de comércio exterior.”

“Brazil has already incorporated the export mentality”

The success that the current government is having in the economy can be attributed to the expansion of foreign trade. In 2005 the Brazilian exports should reach US\$ 40 billion. In this scenario are highlighted our bilateral relations with Holland and with China. This was the tone of the interview of the journalist and writer Carlos Tavares de Oliveira, Foreign Trade Advisor of CNC.

VERMEEER

O mestre da luz



“A leiteira”, cerca de 1656. Óleo sobre tela, 45,5 x 41 cm; Rijksmuseum, Amsterdã.

País independente, democrático e protestante, a Holanda do século XVII experimentou uma grande revolução no domínio da pintura. A arte religiosa foi proibida nos templos e, havendo se extinguido as habituais fontes de mecenato – igreja, corte e nobreza – operou-se uma democratização dessa arte quanto aos temas abordados e aos seus autores. Os artistas foram deixados à mercê do mercado. Os prósperos e sensíveis holandeses despertaram para o hábito de colecionar quadros; desatou-se no país um surto de pintura de altíssima qualidade, que floresceu entre 1610 e 1680.



“O geógrafo”, produzido entre 1668 e 1669. Óleo sobre tela, 52 x 45,5 cm; Stadelsches Kunstinstitut, Frankfurt, Alemanha.



“A guitarrista”, de 1672. Óleo sobre tela, 53 x 46,3 cm; Kenwood, English Heritage, Inglaterra.



“Jovem diante do virginal”, um instrumento musical típico da época. Cerca de 1670. Óleo sobre tela, 51,8 x 45,2cm; National Gallery, Londres.

O estilo da arte holandesa da época tendia para o registro dos lugares comuns, mas a capacidade inigualável de captar os jogos de luz em diferentes superfícies e para sugerir texturas fez de seus pintores refinados mestres. Entre as novas conquistas, essa escola flamenga lançou a natureza morta como um gênero autônomo e trocou a monumentalidade alegórica pelo delicado registro do interior das casas burguesas e das cenas familiares.

Rembrandt é o grande nome do período, em que também se destacam Heda, Ruisdael e Hals. Outro grande mestre, mais discreto, cuja produção artística não ultrapassa o número reduzido de 40 obras-primas conhecidas, foi o seu contemporâneo Johannes Vermeer, que viveu, entre 1632 e 1675, na cidade em que nasceu e morreu. Uma existência tão obscura, que ficou conhecido como “A Esfinge de Delft”. Sua arte inigualável, de cores transparentes, composições inteligentes e brilhante uso da luz, foi negligenciada, após a sua morte, mas a modernidade a redescobriu e revalorizou.

Talento e pobreza

Do pouco que se sabe sobre a vida de Vermeer, está comprovado que se casou, em 1653, com Catarina Bolenes, com quem teve 11 filhos. No mesmo ano, juntou-se à guilda de pintores de São Lucas, a que presidiria entre 1662 e 1669. As guildas, como se sabe, eram associações profissionais que congregavam artesãos e artistas de

um mesmo gênero. A de São Lucas terá recebido esse nome porque contam as lendas da Igreja que esse evangelista, além de médico, teria sido também pintor, sendo, inclusive, o autor de um célebre retrato de Maria, mãe de Jesus, conservado até hoje, com todas as honras, no Vaticano.

Vermeer vivia dos magros rendimentos que obtinha como comerciante de arte e não da venda de seus quadros. Muitas vezes, viu-se obrigado a pagar com quadros as dívidas contraídas nas lojas que vendiam comida em sua cidade. Morreu paupérrimo e falido no dia 15 de dezembro, aos 43 anos de idade. A viúva teve que vender todos os quadros que ainda estavam em sua posse ao conselho municipal, em troca de uma pequena pensão.

Depois de sua morte, Vermeer foi esquecido e, algumas vezes, quadros seus foram negociados com a assinatura de outros pintores para lhes aumentar o valor da venda. Em 1866, porém, o historiador de arte Théophile Thoré (pseudônimo de W. Burger) resgatou o valor do artista, a quem atribuiu a autoria de 76 pinturas, número mais tarde reduzido a cerca de 40 obras por outros estudiosos que as analisaram com o emprego de modernos métodos de averiguação.

Apenas duas de suas obras, “A alcoviteira”, de 1656, e “O astrônomo”, de 1668, foram assinadas, o que muito dificulta a apreciação cronológica e, algumas vezes, a própria autenticidade da autoria das suas telas. Seus temas são os interiores com uma ou duas figuras, mas o artista pintou também duas magníficas cenas urbanas, “A rua-la”, em 1658, e “Vista de Delft”, em 1660.

“Moça lendo uma carta”, de 1657, “A leiteira”, pintado entre 1656 e 1660, e “A lição de música”, de 1665, são algumas das obras mais conhecidas de Vermeer, mas seu quadro mais famoso, que inspirou um belo filme, é “Moça com brinco de pérola”, também de 1665. Apesar de sua simplicidade e delicadeza, esse quadro tem presença quase obrigatória na relação de grandes obras da pintura ocidental.

Vermeer, the master of color

Johannes Vermeer lived between 1632 and 1675, his existence in the city in which he was born and died was so obscure that he was known as “The Sphinx of Delft”. His unequalled art of transparent colors, intelligent composition and brilliant use of light was ignored after his death, but modernity re-discovered it and re-valorized it, doing justice to the Dutch genius.



“Moça com brinco de pérola”, produzido entre 1665 e 1666 em óleo sobre tela, 44,5 x 39 cm. Esta obra inspirou um filme de sucesso. Real Gabinete de Pintura Mauritshuis, Haia.



“Vista de Delft” impressiona pela delicadeza do claro-escuro. Foi pintado em óleo sobre tela por volta de 1660 e mede 98,5 x 117,5 cm. Mauritshuis, Haia.

Missão holandesa: expandir o intercâmbio

O Adido Econômico da Embaixada da Holanda, Hubertus Slegers, se considera um privilegiado, pois sendo a remoção quase uma regra obrigatória na carreira diplomática em seu país, ele serve no Brasil há 28 anos. “Com muita honra,” acrescenta.

Exercendo, entre outras, as tarefas ligadas ao intercâmbio comercial entre os dois países, diz que encontrou ótima acolhida em território brasileiro, onde estudaram, formaram-se e trabalham seus filhos. Ele chama de equivocada o eurocentrismo radical que costuma se referir ao Brasil – e à América do Sul – como terceiro mundo, à margem do circuito cultural mundial: “O Brasil é um país rico, jovem e cheio de oportunidades. Trata-se de uma realidade que, mais do que vista e conhecida, deve ser vivida.”

Quais são as suas impressões e expectativas quanto à realização do Seminário Brasil-Holanda promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior?

H. S. – As melhores possíveis. O seminário acontece numa época muito favorável e está demonstrando que os dois países, que já são parceiros comerciais de longa data, estão querendo aprofundar, expandir e melhorar o seu intercâmbio.

Qual é a importância da visita ao Brasil da missão econômica holandesa?

H. S. – Com certeza, a visita da missão econômica holandesa com um grande número de empresários importantes, ligados a vários setores que interessam aos dois países explorar, vai se constituir, dentro do nosso intercâmbio comercial, no evento mais importante deste ano. Acredito, também, que o seminário, inserido nesse contexto, está muito bem colocado, porque serve para que os visitantes possam ouvir e falar um pouco mais sobre aquilo que estão procurando divulgar

e, também, para que possam conhecer as realidades, as peculiaridades e as necessidades de cada país.

É preciso trabalhar muito, ainda, para melhorar as relações comerciais entre o Brasil e a Holanda?

H. S. – Bem, quanto ao volume de trabalho, é verdade que ele vem aumentando muito ultimamente, o que é duro para mim, mas também demonstra que a relação Brasil-Holanda vem crescendo e dando, ainda, mais frutos. Para se ter uma idéia do que foi o crescimento da área econômica, basta dizer que, para cuidar dela com a eficiência de sempre, tivemos que mudar a estrutura administrativa de nossas representações no Brasil.

Como é que está formada, do ponto de vista diplomático, a rede de atendimento a brasileiros que desejem aproveitar o comércio com a Holanda e a holandeses com interesse em investir no Brasil?

H.S. – Como já disse, foi preciso reformular e expandir nossos setores diretamente ligados à economia e ao comércio exterior por causa da crescente demanda, de um lado e do outro. Como se sabe, o comércio é uma atividade de mão dupla que se desenrola em parceria. No momento, na embaixada do meu país, em Brasília, há duas pessoas trabalhando em tempo integral nessas áreas: a de economia em geral e, particularmente, nos setores de importação e exportação. Não posso deixar de mencionar também os consulados gerais do Rio de Janeiro e de São Paulo, que também possuem seus setores econômicos trabalhando *full time*. Queria falar, finalmente, dos dois postos avançados que temos orgulho de manter, respectivamente, em Porto Alegre, para cobrir o Sul do Brasil, e em Recife, com a responsabilidade de promover a relação comercial bilateral com todos os estados do Nordeste. A estes dois postos chama-



Slegers: “a missão deu muitos frutos”.

mos de delegação comercial holandesa e estamos muito satisfeitos com o resultado dos trabalhos que eles executam há mais de cinco anos. Eles têm sido úteis não apenas no que diz respeito à prestação de informações que facilitem as duas mãos do comércio. Na realidade, já chegaram mesmo a viabilizar contatos comerciais importantes que renderam bons negócios.

Gostaria de dizer algo mais ao público de nossa revista?

H. S. – Gostaria de agradecer a acolhida aos nossos 42 dirigentes holandeses em visita ao país. Tenho também o grato prazer de anunciar que, ao contrário do que costuma acontecer em tantas outras missões comerciais, cujos resultados costumam a aparecer - quando aparecem - nós estamos obtendo algum êxito durante a própria visita da delegação. A missão já deu frutos, até mesmo por meio de contratos assinados entre brasileiros e holandeses em São Paulo, em Brasília e no Rio de Janeiro. Por essa mostra, prevejo muitos frutos para o futuro de nossas relações.

Dutch mission: the greatest even of the year

The Economic Attaché of the Dutch Embassy, Hubertus Slegers, considers as wrong the radical euro-centrism that customarily refers to Brazil – and to South America – as third world. According to him Brazil is a country full of opportunities and with enormous potential.

Contêiner: a majestade da logística

Nos portos rústicos ou nos mais sofisticados, nas estradas de rodagem ou nas ferrovias, o contêiner está presente e desempenha com eficiência o seu papel. Por isto, Sérgio Salomão, Presidente-Executivo da Associação Brasileira de Terminais de Contêineres de Uso Público – ABRATEC, costuma dizer que ele é a majestade da logística mundial, transportando produtos manufaturados e semi-manufaturados.

As cargas de maior valor agregado e que geram mais divisas no comércio internacional são as mais adequadas a esta forma de transporte. Não se pode imaginar o deslocamento de mercadorias de alto valor agregado a não ser por meio dos contêineres, que garantem condicionamento confiável à altura do requinte com que elas precisam ser transportadas.

Por todas estas razões, o Brasil tratou de implementar na sua atividade portuária terminais especializados na movimentação de contêineres, que hoje atendem aos fluxos de comércio exterior.

Desde 1995, quando as atividades dos primeiros terminais especializados de contêineres começaram nos portos brasileiros, até 2005, já foram investidos US\$ 600 milhões nas instalações desses terminais, mais especificamente na realização de obras civis, na aquisição de equipamentos portuários modernos e na especialização de mão-de-obra.

A ABRATEC representa os terminais de contêineres e Sérgio Salomão, seu presidente, defende a idéia de que os terminais são indispensáveis ao comércio exterior: “a boa performance do contêiner requer boa organização, gestão de primeira classe e exige cuidados especiais. Tudo isto garante ao usuário, ao importador e ao exportador um fator indispensável, que é a confiança e o bom trato que sua mercadoria terá se for en-

tregue a um terminal especializado na movimentação de contêineres.”

Made in China

Os contêineres são feitos basicamente de aço. Nas docas dos principais portos do mundo, o material precisa, necessariamente, ser de boa qualidade para enfrentar a subida e a descida dos navios e os longos períodos em mar alto. Sérgio Salomão também afirma que, nas trocas comerciais entre os países, não são admitidas soluções precárias, com a utilização de equipamentos de transportes e acondicionamentos em contêineres não confiáveis.

O Brasil não produz contêineres. A produção aqui se verificou anti-econômica, por isto eles são basicamente importados da China, que consegue ter custos competitivos, principalmente por causa do baixo custo de sua mão-de-obra. As empresas chinesas especializadas costumam oferecer uma qualidade internacional aceitável, por isto seus contêineres são classificados e aprovados pelos órgãos internacionais.

Sem os contêineres, o comércio exterior mundial não seria o mesmo, porque se limitaria ao transporte a granel de cargas como, por exemplo, de grãos, que costumam ir diretamente para os porões dos navios. Se fossem transportados desta forma, os produtos manufaturados e semi manufaturados estariam sujeitos a riscos de deterioração e agressão e, certamente, perderiam muito em qualidade.



“O contêiner permite atender a um ou vários clientes com um mesmo recipiente”

SÉRGIO SALOMÃO

Segundo Sérgio Salomão, “o contêiner foi criado para oferecer uma forma alternativa e inteligente de acondicionamento. Ele permite, inclusive, que várias cargas diferentes sejam transportadas dentro de uma mesma unidade, o que significa uma forma racional e segura de atender a um cliente ou a vários clientes usando um mesmo recipiente”.

Containers: the majesty of logistics

The container performs an important role with efficiency in national and international trade. Sérgio Salomão, Executive President of the Brazilian Association of Terminal Containers of Public Use- ABRATEC, analyzes the performance of the equipment considered “the majesty of world logistics”.

A ação do BNDES para a maior integração da América Latina

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, é presença constante nos encontros e debates de comércio exterior promovidos pela FCCE. Guilherme Pfisterer, da Área de Comércio Exterior do BNDES trouxe ao Seminário Brasil-Holanda a contribuição de uma exposição marcada pela objetividade, clareza e entusiasmo.

“A presença do nosso banco em um encontro como esse é de toda a pertinência, pois, tendo começado a apoiar o comércio exterior apenas há 14 anos, dedicamos hoje cerca de 30% de nosso orçamento ao setor. Adquirimos um *know-how* inestimável no trato com as exportações brasileiras. Temos, por um lado, autoridade e conhecimento de causa para discutir o tema e, por outro lado, estamos sempre dispostos a aprender com pessoas e entidades como as que estão aqui representadas, e que constituem o que de melhor e mais representativo existe no Brasil no campo desse comércio.”

Guilherme Pfisterer acredita que a ação do BNDES deva ser a mais abrangente possível, sem perder de vista enfoques específicos relativos às diferentes áreas que merecem o apoio da instituição. Uma destas áreas é justamente a da energia.

“Uma prova de que o banco está atualizado com os assuntos debatidos no seminário está, por exemplo, no fato de já trabalhar, faz algum tempo, com o apoio à



“Temos um programa destinado ao apoio do biodiesel com diferentes matérias-primas”

GUILHERME PFISTERER

elaboração e utilização da biomassa obtida do bagaço da cana-de-açúcar. Além disso, temos um programa inteiramente destinado ao apoio ao biodiesel obtido de diferentes matérias-primas, algumas das quais foram mencionadas pelos nossos visitantes, que são, reconhecidamente, especialistas no assunto.”

Dentro da atuação do BNDES no comércio exterior, a América do Sul tem se constituído em um alvo prioritário. Sem esquecer o resto do mundo, o banco tem interesse especial no nosso continente. O representante da Área de Comércio Exterior explica porque isto acontece.

“Trata-se de uma decisão de governo, que, aliás, nos parece inteiramente correta, dada a necessidade de integração do Brasil no continente. Para dar um exemplo, estamos sempre atentos a financiamentos para a construção de uma malha viária que nos possibilite melhor acesso aos países voltados para a costa do Pacífico e que possa também possibilitar uma melhor comunicação terrestre com o nosso país. Não são só as estradas o objeto do nosso apoio, pois só neste ano de 2005 já empregamos cerca de US\$ 228 milhões em projetos de empresas brasileiras que atuam na América do Sul em atividades diversas, tais como plataformas, equipamentos de engenharia, construção de pontes, viadutos, portos, hidrovias, gasodutos, oleodutos, refinarias de gás e de petróleo, usinas hidrelétricas, ampliação e modernização de metrô, exportação de peças e equipamentos e muitas outras. Todas elas comprovam a eficiência e o prestígio da engenharia e o talento das empresas nacionais.”

“O esforço exportador veio para ficar”

De janeiro a setembro de 2005, 179 micro e pequenas empresas do Rio de Janeiro, com faturamento de até R\$ 10 milhões, realizaram, pela primeira vez, a contratação de uma operação de exportação com o Banco do Brasil. Este é um resultado expressivo da atuação desta instituição bancária no esforço exportador brasileiro. Segundo Claudinei Martins, Gerente Regional de Comércio Exterior do Banco do Brasil, situações parecidas podem ser observadas em muitos outros estados brasileiros. Nesta entrevista, Claudinei Martins analisa o apoio ao programa de comércio exterior.

Alguns exemplos de apoio

A integração da América do Sul é um dos principais pilares da estratégia internacional do governo brasileiro para estimular o desenvolvimento do país e, ao mesmo tempo, fortalecer o continente em que ele está situado. Neste contexto, o BNDES apóia e financia a exportação de bens e serviços brasileiros para projetos de caráter integrador em vários países latino-americanos. Alguns exemplos:

- Do início de 2000 a junho de 2004, as liberações do Programa BNDES-exim para financiar exportações de ônibus e caminhões somaram US\$ 876 milhões. Entre estas transações comerciais, podem ser destacadas as seguintes iniciativas: exportação de 127 ônibus para a Colômbia: US\$ 28 milhões; exportação de chassis e carrocerias para Cuba: US\$ 60 milhões; exportação de chassis e carrocerias para a Argentina: US\$ 121 milhões; e exportação de ônibus para a República Dominicana no valor de US\$ 45 milhões.
- Alguns dos grandes projetos de infra-estrutura contemplados foram: Linha IV do Metrô de Caracas, na Venezuela, no valor de US\$ 100 milhões; Linha IV do Metrô de Santiago do Chile, no valor de US\$ 153 milhões; e Aqueduto Noroeste na República Dominicana, no valor de US\$ 129 milhões.

Action of BNDES for greater integration of Latin America

Guilherme Pfisterer, from the Foreign Trade area of BNDES, in an interview with the Magazine of the FCCE, touched on the action of the Bank in the sense of a greater integration between the different

countries of South America. According to him, US\$ 228 million was employed in 2005 in support of exportation projects of Brazilian companies to this region.



Claudinei Martins analisa resultados da política de comércio exterior.



“O Banco do Brasil mantém 105 gerentes especializados em todas as unidades da federação”

CLAUDINEI MARTINS

Como o Banco do Brasil participa da política governamental de apoio às exportações?

CM – Além de ser líder no mercado de câmbio, com cerca de 28% do mercado de exportação, o Banco do Brasil lidera também o setor de importação. Nós temos um trabalho diferenciado chamado Programa de Geração de Negócios Internacionais, que integra o Programa Avança Brasil, no qual mantemos 105 gerentes de negócios internacionais – profissionais especializados espalhados por todas as unidades da federação, mesmo nas que ainda não tinham atingido, até o ano passado, certos patamares de exportação. Numa decisão estratégica, o banco decidiu localizar, pelo menos, um desses profissionais especializados em cada unidade da federação. Trata-se de um esforço destinado a sensibilizar e capacitar as pequenas empresas a exportarem, aumentando desta forma a base exportadora.

Que resultados tem tido esta política?

CM – Só no Rio de Janeiro, de janeiro a setembro de 2005, 179 micro e pequenas empresas com faturamento de até R\$ 10 milhões, realizaram, pela primeira vez, a contratação de uma operação de exportação com o Banco do Brasil. É im-

portante ressaltar, também, que estas empresas não se beneficiaram de uma cotação de câmbio favorável como tivemos, por exemplo, há dois anos. Elas estão realizando operações numa nova realidade, com o dólar numa faixa de R\$ 2,20 a R\$ 2,30, e em um momento não tão favorável em termos cambiais. Isto significa que estão aderindo ao esforço exportador. Este fenômeno é o reflexo da política de apoio que o governo tem dado e que o Banco do Brasil tem difundido através do Programa de Geração de Negócios Internacionais.

Este esforço é algo transitório ou já pode ser definido como um movimento mais definitivo?

CM – Estimuladas ou não pelo governo, verificamos que cada vez mais empresas começam a exportar e se mantêm no mercado. O país tem uma vocação exportadora e a gente nota que, neste momento, o crescimento do comércio internacional tem sido constante, até porque entendemos o Brasil, hoje, como o mercado mais competitivo da América Latina.

Sendo o mercado brasileiro uma referência para os países latino-americanos, conseqüentemente, uma empresa competitiva no Brasil vai ser também, por extensão, em todo o continente, salvo alguma restrição ou barreira com relação a um produto específico.

Acreditamos que o esforço de exportação é um caminho sem volta; veio para ficar. Temos acompanhado nos últimos oito anos um crescimento sólido das exportações.

“O país tem vocação exportadora e é o mercado mais competitivo da América Latina”

CLAUDINEI MARTINS

Existe também algum programa de treinamento para estimular o comércio exterior?

CM – O Banco do Brasil, além de operar em câmbio e com linhas de financia-

mento, realiza também treinamentos específicos para preparar os empresários e futuros profissionais do setor. São realizados treinamentos acadêmicos para profissionais e agentes que operam no comércio exterior, dando base e preparação para que eles possam não apenas ser exportadores eventuais, mas ter uma continuidade, que é o que o país precisa.

Para nós, do Banco do Brasil, a satisfa-

“Buscamos a democratização da informação para que novas empresas participem do comércio exterior”

CLAUDINEI MARTINS

ção com o fechamento de uma operação de comércio exterior de uma grande empresa é tão grande quanto com a realização de uma primeira exportação por parte de uma pequena empresa ou até por uma pessoa física, como por exemplo, o artesão que está levando seu trabalho e a cultura brasileira para todos os cantos do mundo.

Que papel a informação desempenha neste cenário?

CM – A informação e o conhecimento têm um papel importante a cumprir. Se entrar no mercado internacional sem conhecer as regras, a empresa vai enfrentar dificuldades bastante grandes. O que a gente busca na nossa atuação e no treinamento que realizamos é a democratização da informação para que a falta de conhecimento não seja entrave para novas empresas que iniciam sua caminhada no comércio exterior.

“The export effort is here to stay”

The Regional Manager of Foreign trade of Banco do Brasil, Claudinei Martins, commemorated the fact that from January to September of 2005, 179 micro and small companies made the contracting of an export operation with Banco do Brasil for the first time. Claudinei Martins also analyzed the Program of Generation of International Business of the Bank.

Foco em agricultura interfere no rumo das discussões da OMC

Representante do Ministério da Economia da Holanda critica prioridade à agenda agrícola e pede avanços em outros temas do comércio mundial

As discussões da IV Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio – OMC, realizada, em Doha, no Qatar, em novembro de 2001, mais conhecida como Rodada de Doha, foram de tal modo centradas na agenda agrícola que os outros temas têm sido prejudicados. A avaliação é do Vice-Diretor-Geral de Relações Econômicas Estrangeiras do Ministério da Economia da Holanda, Marten van den Berg, para quem as diferenças de posição sobre a agricultura não devem impedir os avanços nas discussões em setores como serviços e produtos industrializados. “A rodada foi capturada pela agenda agrícola. Como o processo está vinculado à filosofia de que ‘nada está acordado até tudo estar acertado’, poderíamos caminhar em outros tópicos sem ter que ficar esperando avanços no setor de agricultura”, considerou Van den Berg.



Marten van den Berg acha que, apesar das diferenças de posições, um acordo ainda é possível.

A pesar das dificuldades nas negociações, o representante do Ministério da Economia da Holanda demonstra certo otimismo quanto ao futuro das conversações na OMC. Segundo ele, Pascal Lamy, ex-Comissário de Comércio da União Européia e atual Diretor-Geral da OMC, tem experiência suficiente para conseguir destravar a discus-

são, a tempo de se chegar a um acordo mais amplo no ano que vem. “Ainda temos esperança de que as conversas vão avançar. Há uma grande diferença de posição entre as propostas do Brasil, dos Estados Unidos e da União Européia, que tem que ser reduzida. Se observarmos algumas negociações passadas da OMC, podemos ver que havia grandes diferenças



“A agricultura é vital para os países em desenvolvimento, mas as preferências comerciais também são importantes”

MARTEN VAN DEN BERG

nas posições; então sabemos que, hoje, um acordo é possível”.

Van den Berg, no entanto, mostrou-se contrário à possibilidade de mudar a estrutura dos acordos comerciais multilaterais e permitir que os acordos se dêem por áreas de interesse. Segundo ele, isso acentua o risco de concentrar ainda mais as discussões no setor agrícola, travando definitivamente as negociações. “Não acredito que seja possível fechar acordo sobre um dos tópicos se não tivermos acordos nos demais. O formato de negociações que temos atualmente é o melhor. Se mudarmos a estrutura das negociações, aí, sim, não vamos chegar a lugar nenhum. A questão agrícola vai de fato tonar-se o centro das atenções e não vamos avançar mais nada nas outras questões,” avaliou.

Apesar de reconhecer que o tema da agricultura é fundamental para os países menos desenvolvidos, o representante do governo holandês lembrou que outros tópicos incluídos na Rodada de Doha podem ajudar a incrementar o comércio mundial, o que, por fim, também traria vantagens para esses países. “Temos que manter em mente que a Rodada de Doha está ligada ao desenvolvimento, então,

precisamos atender aos interesses dos países menos desenvolvidos. Claro que a questão da agricultura é fundamental para eles, mas outros tópicos como facilidades para o comércio e preferências comerciais também são importantes para aqueles países”, disse.

Temas de Cingapura

Segundo Van den Berg, é do interesse da União Européia que sejam incluídas nas discussões os chamados Temas de Cingapura, como a proteção aos investimentos e a harmonização dos sistemas de proteção à concorrência, que foram deixados de lado em favor das negociações da Rodada de Doha. Ele cita como exemplo o caso da gigante da informática Microsoft, que enfrenta diferentes medidas tomadas pelas autoridades anti-truste dos Estados Unidos e da Europa.

“A Europa é a favor de ver esses tópicos na agenda. Acreditamos que eles são importantes para as relações econômicas entre os países. A questão da proteção aos investimentos é fundamental para as grandes empresas, especialmente porque elas precisam direcionar investimentos a várias partes do mundo. Também há problemas relativos à proteção da concorrência. Temos um bom exemplo nas relações que Estados Unidos e União Européia têm com a Microsoft. A empresa é obrigada a conviver com dois sistemas diferentes de proteção à concorrência e tributação. Assim, precisamos ter acordos em que definimos como se vai fazer isso ou aquilo. Isso é importante para a cooperação econômica global”, considerou.

Acordos bilaterais

Mesmo diante do impasse na OMC, Van den Berg não espera uma aceleração nas negociações de acordos bilaterais de comércio, como aquele entre o Mercosul e a União Européia. Apesar de acreditar que as conversas entre os dois blocos vão avançar, ele diz ser preciso, antes, chegar a um acordo em termos mais amplos no âmbito da OMC. “Não espero que nessas negociações bilaterais o Mercosul tenha uma proposta diferente para a questão agrícola do que a que está na OMC, assim como tam-

bém não espero que seja oferecido maior acesso ao mercado brasileiro do que o que está na mesa da OMC. De qualquer forma, as negociações entre os dois blocos estão avançando e esperamos continuá-las no ano que vem”, afirmou.

“Investir em seminários bilaterais é uma ótima forma de estimular as relações comerciais”

MARTEN VAN DEN BERG

Quanto aos obstáculos nas relações comerciais entre Brasil e Holanda, Van den Berg cobrou a queda de barreiras que atrapalham os investimentos holandeses no país, principalmente dificuldades relativas a questões tributárias e regulatórias. Ele elogiou iniciativas como a organização de missões comerciais e o Seminário Bilateral de Comércio e Investimentos Brasil-Holanda, promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, do qual participou. “Os governos também podem estimular as relações bilaterais, o comércio e os investimentos, organizando missões e informando o setor privado dos desafios e oportunidades de se buscar novos mercados em outros países. Foi importante reunir os empresários brasileiros e holandeses para que eles pudessem discutir, estabelecer contatos, trabalhar juntos, entender essas novas oportunidades, bem como os respectivos mercados. Esta é uma ótima forma de estimular as relações comerciais entre os dois países,” avaliou.

Focus on agriculture interferes in the progress of the WTO discussions


The discussions of the WTO of the Doha round in Qatar were in such a way centered on the agricultural agenda that the understanding with relation to the other themes for greater liberalization of world trade has been prejudiced. This was the tone of the interview of Marten van den Berg, Vice-Director-General of Foreign Trade Relations of the Dutch Ministry of Economy.



FCCE

Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimentos

Calendário 2005

04 de abril	PORTUGAL	
12 de maio	MARROCOS	
30 de maio	BÉLGICA/LUXEMBURGO	
27 de Junho	SUÍÇA	
11 de julho	ARGENTINA	
01 de agosto	VENEZUELA	
29 de agosto	MÉXICO	
03 de outubro	CHILE	
10 de novembro	HOLANDA	
21 de novembro	ITÁLIA	
28 de novembro	POLÔNIA	
14 de dezembro	CANADÁ	

ORDEM E PROGRESSO

Holanda Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS		
1	12010090	OUTROS GRAOS DE SOJA, MESMO TRITURADOS
2	23040090	BAGACOS E OUTS. RESIDUOS SOLIDOS, DA EXTR. DO OLEO DE SOJA
3	47032900	PASTA QUIM. MADEIRA DE N/ CONIF. A SODA/SULFATO, SEMI/BRANQ
4	27090010	OLEOS BRUTOS DE PETROLEO
5	02071400	PEDACOS E MIUDEZAS, COMEST. DE GALOS/GALINHAS, CONGELADOS
6	20091900	OUTROS SUCOS DE LARANJAS, NAO FERMENTADOS
7	76012000	LIGAS DE ALUMINIO EM FORMA BRUTA
8	72029300	FERRONIOBIO
9	02013000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, FRESCAS OU REFRIGERADAS
10	02023000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, CONGELADAS
11	22071000	ALCOOL ETILICO N/ DESNATURADO C/ VOL. TEOR ALCOOLICO >= 80%
12	24012030	FUMO N/ MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS, ETC. VIRGINIA
13	76011000	ALUMINIO NAO LIGADO EM FORMA BRUTA
14	16023200	PREPARACOES ALIMENTICIAS E CONSERVAS, DE GALOS, GALINHAS
15	20091100	SUCOS DE LARANJAS, CONGELADOS, NAO FERMENTADOS
16	09011110	CAFE NAO TORRADO, NAO DESCAFEINADO, EM GRAO
17	89059000	BARCOS-FAROIS/QUINDASTES/DOCAS/DIQUES FLUTUANTES, ETC.
18	28046900	OUTROS SILICIOS
19	84798999	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS MECANICOS C/ FUNCAO PROPRIA
20	02072700	CARNES DE PERUAS/PERUS, EM PEDACOS E MIUDEZAS, CONGELADAS
21	26011100	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS
22	84818099	TORNEIRAS E OUTROS DISPOSITIVOS P/CANALIZACOES, ETC.
23	20091200	SUCOS DE LARANJA NAO CONG. C/ VALOR BRIX <= 20
24	25070010	CAULIM
25	72011000	FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO, C/ PESO <= 0.5% DE FOSFORO
26	15071000	OLEO DE SOJA, EM BRUTO, MESMO DEGOMADO
27	44079990	OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS, ETC. ESP > 6MM
28	29232000	LECITINAS E OUTROS FOSFOAMINOLIPIDIOS
29	18040000	MANTEIGA, GORDURA E OLEO, DE CACAU
30	44092000	MADEIRA DE NAO CONIFERAS, PERFILADA
31	76071190	OUTS. FOLHAS/TIRAS, DE ALUMINIO S/SUORTE, LAMIN. E <= 0.2MM
32	88024010	AVIOES A TURBOELICE, ETC. PESO > 15000KG, VAZIOS
33	23080000	MATERIAS VEGETAIS E DESPERD. DE OUTS. VEGETAIS
34	08061000	UVAS FRESCAS
35	08045020	MANGAS FRESCAS OU SECAS
36	08081000	MACAS FRESCAS
37	08055000	LIMOES E LIMAS, FRESCOS OU SECOS
38	52094210	TECIDO DE ALGODAO >= 85%, FIO COLOR. DENIM, INDIGO, P > 200G/M2
39	16025000	PREPARACOES ALIMENTICIAS E CONSERVAS, DE BOVINOS
40	84295199	OUTS. CARREGADORAS/PAS-CARREGADORAS, DE CARREGAM. FRONTAL
41	29153100	ACETATO DE ETILA
42	94036000	OUTROS MOVEIS DE MADEIRA
43	12022090	OUTROS GRAOS DE AMENDOINS, DESCASCAD. N/ TORRADOS, N/ COZID.
44	08071900	MELOES FRESCOS
45	94035000	MOVEIS DE MADEIRA P/QUARTOS DE DORMIR
46	44072990	OUTRAS MADEIRAS TROPICAIS, SERRADAS/CORT. FLS. ETC. ESP > 6MM
47	64039900	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL
48	15079019	OLEO DE SOJA, REFINADO, EM RECIPIENTES COM CAPACIDADE > 5L
49	16023100	PREPARACOES ALIMENTICIAS E CONSERVAS, DE PERU
50	08072000	MAMOES (PAPAIAS) FRESCOS

	2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
	3.469.260.495	100,00	10.598.683.892	3.225.657.473	100,00	9.063.413.057	7,55
	3.298.922.508	95,09	10.437.226.574	2.970.580.787		8.514.113.289	-
	805.880.238	23,23	3.425.354.744	651.455.295	20,20	2.346.882.408	23,70
	469.439.590	13,53	2.433.824.0 02	642.032.983	19,90	2.686.768.353	-26,88
	245.080.671	7,06	738.392.700	145.175.208	4,50	450.796.000	68,82
	230.311.914	6,64	943.939.157	52.648.539	1,63	301.463.439	337,45
	125.212.910	3,61	66.224.301	117.717.155	3,65	63.785.034	6,37
	94.322.407	2,72	126.651.666	108.602.641	3,37	132.448.556	-13,15
	89.764.536	2,59	47.929.403	90.072.045	2,79	52.743.968	-0,34
	88.083.717	2,54	10.776.358	51.419.831	1,59	6.197.879	71,30
	85.699.035	2,47	16.029.137	77.279.773	2,40	14.226.996	10,89
	54.231.348	1,56	14.465.139	67.651.885	2,10	17.114.896	-19,84
	43.110.694	1,24	121.234.594	15.923.207	0,49	58.510.754	170,74
	42.632.157	1,23	11.220.870	28.607.394	0,89	10.198.440	49,02
	42.230.168	1,22	23.669.138	78.574.684	2,44	49.758.459	-46,25
	41.948.167	1,21	18.441.272	28.715.363	0,89	11.886.977	46,08
	41.233.299	1,19	56.587.313	125.455.905	3,89	154.177.318	-67,13
	37.517.208	1,08	19.757.340	24.975.229	0,77	20.847.600	50,22
	33.585.836	0,97	5.071.019	-	-	-	-
	32.696.245	0,94	23.455.600	25.367.004	0,79	21.670.570	28,89
	32.155.000	0,93	1.532.849	50.893.766	1,58	2.186.900	-36,82
	30.212.422	0,87	13.480.678	46.184.140	1,43	20.804.245	-34,58
	29.079.546	0,84	1.279.790.350	18.080.401	0,56	1.055.407.089	60,83
	26.601.224	0,77	1.583.264	19.715.250	0,61	1.067.716	34,93
	23.616.872	0,68	90.860.632	11.900.289	0,37	46.399.560	98,46
	21.207.651	0,61	165.989.230	23.398.283	0,73	191.175.020	-9,36
	20.162.545	0,58	64.980.000	2.503.130	0,08	9.313.340	705,49
	19.810.573	0,57	42.482.080	17.435.592	0,54	34.059.890	13,62
	19.763.133	0,57	61.055.616	20.011.357	0,62	75.797.907	-1,24
	18.557.829	0,53	17.842.009	8.621.002	0,27	11.601.604	115,26
	18.412.605	0,53	4.680.000	6.996.278	0,22	2.122.000	163,18
	16.042.906	0,46	39.077.668	12.705.896	0,39	36.304.867	26,26
	15.798.732	0,46	5.477.761	15.428.086	0,48	5.903.985	2,40
	14.182.672	0,41	24.250	36.548.016	1,13	69.150	-61,19
	14.070.997	0,41	204.002.554	20.776.059	0,64	276.940.837	-32,27
	13.449.955	0,39	7.855.306	7.429.882	0,23	5.378.956	81,03
	12.877.276	0,37	18.818.180	8.963.453	0,28	15.677.312	43,66
	12.601.973	0,36	28.712.716	26.572.821	0,82	57.338.378	-52,58
	12.559.889	0,36	21.653.061	7.350.369	0,23	17.423.280	70,87
	12.154.409	0,35	3.542.769	9.608.003	0,30	2.848.878	26,50
	11.617.101	0,33	4.654.059	9.765.737	0,30	4.260.305	18,96
	10.554.392	0,30	1.085.515	-	-	-	-
	10.363.277	0,30	16.256.457	8.323.007	0,26	16.092.065	24,51
	10.258.590	0,30	4.840.204	11.724.660	0,36	6.555.749	-12,50
	10.251.967	0,30	15.076.450	7.458.820	0,23	10.941.115	37,45
	10.150.532	0,29	18.859.131	6.327.392	0,20	13.443.807	60,42
	8.766.491	0,25	4.637.343	7.583.931	0,24	3.775.334	15,59
	8.448.155	0,24	24.843.066	5.955.207	0,18	21.276.994	41,86
	8.439.661	0,24	308.148	7.110.517	0,22	299.600	18,69
	8.229.399	0,24	17.046.580	-	-	-	-
	8.115.715	0,23	4.390.015	1.162.788	0,04	446.321	597,95
	8.081.516	0,23	9.418.096	6.832.802	0,21	8.694.653	18,28

Holanda Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	03061391	CAMARÕES, INTEIROS, CONGELADOS, EXCETO "KRILL"
52	41071220	OUTS. COUROS/PELES, INT. BOVINOS, PREPARS. ETC.
53	64039100	OUTROS CALÇADOS DE COURO NATURAL, COBRINDO O TORNOZELO
54	73089090	OUTS. CONSTRUÇÕES E SUAS PARTES, DE FERRO FUND/FERRO/ACO
55	82090011	PLAQUETAS/PASTILHAS, INTERCAMB. DE CERAMAIAS, P/FERRAMENTAS
56	33011290	OUTROS OLEOS ESSENCIAIS, DE LARANJA
57	90099990	OUTS. PARTES E ACESS. P/APARS. FOTOCOPIA
58	84122110	CILINDROS HIDRAULICOS
59	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS
60	81129900	OBRAS DE GALIO, HAFNIO, INDIO, NIOBIO, RENIO E TALIO
61	29091910	ETER METIL-TER-BUTILICO (MTBE)
62	02050000	CARNES DE CAVALO, ASININO E MUAR, FRESCAS, REFRIG. OU CONG.
63	06011000	BULBOS, TUBERCULOS, RIZOMAS, ETC. EM REPOUSO VEGETATIVO
64	72085100	LAMIN. FERRO/ACO, QUENTE, L >= 60CM, N/ ENROLADO, E > 10MM
65	29022000	BENZENO
66	38231900	OUTROS ACIDOS GRAXOS MONOCARBOX. IND. E OLEOS ACID. REFIN,
67	29012200	PROPENO (PROPILENO) NAO SATURADO
68	20094900	OUTROS SUCOS DE ABACAXI
69	24011030	FUMO N/ MANUFAT. N/ DESTAL. EM FLS. SECAS, ETC. TIPO VIRGINIA
70	24012040	FUMO N/ MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS, TIPO "BURLEY"
71	06029029	MUDAS DE OUTRAS PLANTAS ORNAMENTAIS
72	40022090	BORRACHA DE BUTADIENO (BR), EM CHAPAS, FOLHAS, TIRAS, ETC.
73	28142000	AMONIACO EM SOLUCAO AQUOSA (AMONIA)
74	20098000	SUCOS DE OUTRAS FRUTAS, PRODS. HORTICOLAS, NAO FERMENTADOS
75	41079210	COUROS/PELES, BOVINOS, PREPARS. DIVID. C/ A FLOR
76	85393100	LAMPADAS/TUBOS DESCARGA, FLUORESCENTE, DE CATODO QUENTE
77	76051110	FIOS DE ALUMINIO N/ LIG. SEC. TRANSV > 7MM, RE <= 0.02830HM. MM2
78	29025000	ESTIRENO
79	27071000	BENZOIS (PRODS. DA DESTILACAO DOS ALCATROES DE HULHA)
80	64061000	PARTES SUPERIORES DE CALÇADOS E SEUS COMPONENTES
81	29349935	PROPICONAZOL
82	94034000	MOVEIS DE MADEIRA P/COZINHAS
83	15162000	GORDURAS E OLEOS, VEGETAIS, HIDROGENS. INTERESTERIFS. ETC.
84	81052010	COBALTO EM FORMAS BRUTAS
85	29141300	4-METILPENTAN-2-ONA (METILISOBUTILCETONA)
86	22072010	ALCOOL ETILICO DESNATURADO C/ QQ. TEOR ALCOOLICO
87	41071120	OUTS. COUROS/PELES, INT. BOVINOS, PENA FL. PREPARS
88	84553010	CILINDROS DE LAMINADORES, FUNDIDOS, DE ACO/FERRO NODULAR
89	44121900	OUTS. MADEIRAS COMPENSADAS, COM FOLHAS DE ESPESSURA <= 6MM
90	39011010	POLIETILENO LINEAR, DENSIDADE < 0.94, EM FORMA PRIMARIA
91	44072920	MADEIRA DE IPE, SERRADA/CORTADA EM FOLHAS, ETC. ESP > 6MM
92	08051000	LARANJAS FRESCAS OU SECAS
93	73158200	CORRENTES DE ELOS SOLDADOS, DE FERRO FUNDIDO/FERRO/ACO
94	72221910	BARRAS DE ACOS INOX. LAMIN. ETC. QUENTE, SEC. TRANSV. RETANG.
95	29161410	ESTERES DE METILA DO ACIDO METACRILICO
96	84733029	OUTS. PARTES E ACESS. DE IMPRESSORAS/TRACADORES GRAFICOS
97	18050000	CACAU EM PO, SEM ADICAO DE ACUCAR OU OUTROS EDULCORANTES
98	87083900	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES, P/TRATORES/VEIC. AUTOMOVEIS
99	41079910	OUTS. COUROS/PELES, BOVINOS, PREPARADOS
100	28259090	OXIDOS, HIDROXIDOS E PEROXIDOS DE OUTROS METAIS, ETC.
DEMAIS PRODUTOS		

	2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel. 05/04-Jan/Ago
	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	
	7.637.831	0,22	2.249.638	6.309.388	0,20	1.868.083	21,06
	7.523.250	0,22	510.280	3.858.453	0,12	275.300	94,98
	7.199.185	0,21	254.560	4.822.935	0,15	175.104	49,27
	6.519.643	0,19	1.670.403	-	-	-	-
	6.280.850	0,18	27.537	4.616.929	0,14	21.133	36,04
	6.162.056	0,18	3.694.602	4.604.062	0,14	2.349.540	33,84
	6.110.418	0,18	340.931	5.243.734	0,16	246.874	16,53
	6.012.538	0,17	1.398.367	5.054.421	0,16	1.337.425	18,96
	5.598.663	0,16	1.915.360	6.206.677	0,19	2.578.485	-9,80
	5.473.487	0,16	314.000	3.588.564	0,11	197.743	52,53
	4.836.010	0,14	9.449.174	10.557.252	0,33	28.228.492	-54,19
	4.716.164	0,14	3.506.232	3.358.362	0,10	3.049.629	40,43
	4.640.019	0,13	2.183.640	3.986.476	0,12	2.354.375	16,39
	4.613.118	0,13	4.856.616	-	-	-	-
	4.368.794	0,13	6.820.849	15.176.912	0,47	19.406.741	-71,21
	4.259.124	0,12	4.691.952	3.123.339	0,10	3.114.491	36,36
	4.247.888	0,12	6.218.207	-	-	-	-
	4.204.933	0,12	4.024.940	6.804.735	0,21	6.066.020	-38,21
	4.142.292	0,12	1.641.600	3.641.220	0,11	1.623.600	13,76
	4.008.890	0,12	1.246.920	6.598.356	0,20	2.487.930	-39,24
	3.924.607	0,11	341.575	3.655.266	0,11	303.386	7,37
	3.921.674	0,11	1.461.380	3.757.986	0,12	1.438.820	4,36
	3.887.702	0,11	14.398.896	-	-	-	-
	3.861.250	0,11	3.790.793	4.152.882	0,13	5.304.372	-7,02
	3.745.357	0,11	234.863	2.480.948	0,08	191.913	50,96
	3.606.803	0,10	698.994	-	-	-	-
	3.534.150	0,10	1.876.268	24.711.315	0,77	14.167.460	-85,70
	3.522.600	0,10	3.089.532	-	-	-	-
	3.467.535	0,10	9.806.355	2.131.800	0,07	7.815.719	62,66
	3.393.075	0,10	184.475	5.003.930	0,16	261.111	-32,19
	3.256.241	0,09	100.010	-	-	-	-
	3.197.027	0,09	1.348.776	3.159.521	0,10	1.319.017	1,19
	3.128.825	0,09	3.039.470	2.408.606	0,07	2.326.381	29,90
	3.042.264	0,09	94.000	13.735.917	0,43	290.000	-77,85
	3.039.576	0,09	3.897.278	2.608.092	0,08	2.999.093	16,54
	2.855.828	0,08	8.877.839	5.067.196	0,16	18.909.020	-43,64
	2.854.954	0,08	180.261	2.369.952	0,07	147.042	20,46
	2.754.585	0,08	1.145.809	732.599	0,02	280.291	276,00
	2.712.517	0,08	5.081.707	2.517.700	0,08	5.143.169	7,74
	2.700.167	0,08	2.664.000	1.611.033	0,05	1.610.250	67,60
	2.671.584	0,08	4.626.854	806.727	0,03	1.770.889	231,16
	2.667.742	0,08	8.874.680	4.401.087	0,14	16.924.920	-39,38
	2.603.055	0,08	1.095.946	11.151	-	1.378	-
	2.512.855	0,07	880.874	1.016.974	0,03	499.741	147,09
	2.452.810	0,07	1.519.380	1.389.917	0,04	1.160.090	76,47
	2.382.658	0,07	32.285	281.059	0,01	3.797	747,74
	2.313.478	0,07	1.304.251	3.685.902	0,11	1.410.200	-37,23
	2.283.732	0,07	1.424.082	1.624.401	0,05	1.104.066	40,59
	2.271.109	0,07	165.343	2.480.128	0,08	180.195	-8,43
	2.226.450	0,06	95.000	2.185.808	0,07	85.500	1,86
	170.337.987	4,91	161.457.318	255.076.686	7,91	549.299.768	-33,22

Holanda Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS		
1	31023000	NITRATO DE AMONIO, MESMO EM SOLUCAO AQUOSA
2	23099090	OUTRAS PREPARACOES PARA ALIMENTACAO DE ANIMAIS
3	30021039	OUTS. FRACOES DO SANGUE, PROD. IMUNOL. MODIF. (MEDICAMENTOS)
4	39072020	POLITETRAMETILENOETERGLICOL EM FORMA PRIMARIA
5	39074090	OUTS. POLICARBONATOS EM FORMAS PRIMARIAS
6	85409190	OUTRAS PARTES P/ TUBOS CATODICOS
7	84385000	MAQUINAS E APARELHOS P/ PREPAR. DE CARNES
8	31022100	SULFATO DE AMONIO
9	29025000	ESTIRENO
10	39076000	TEREFTALATO DE POLIETILENO EM FORMA PRIMARIA
11	30066000	PREPARS. QUIMS. CONTRACEPTIVAS, DE HORMONIOS/ESPERMICIDAS
12	84778090	OUTS. MAQS. E APARS. P/ TRAB. BORRACHA/PLAST. FABR. SEUS PRODS
13	29372399	OUTROS ESTROGENIOS E PROGESTOGENIOS
14	87091900	OUTS. VEICULOS AUTOMOV. S/DISP. ELEV. UTIL. EM FABRICAS, ETC.
15	28047010	FOSFORO BRANCO
16	90219081	IMPLANTES EXPANDIVEIS, DE ACO INOX. P/ DILATAR ARTERIAS
17	87082999	OUTRAS PARTES E ACESS. DE CARROCARIAS P/ VEIC. AUTOMOVEIS
18	90181300	APARELHOS DE DIAGNOST. POR VISUALIZ. RESSONANCIA MAGNET.
19	90221412	APARELHOS DE RAIOS X, DE DIAGNOST. P/ ANGIOGRAFIA
20	15162000	GORDURAS E OLEOS, VEGETAIS, HIDROGENS. INTERESTERIFS. ETC.
21	84798999	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS MECANICOS C/ FUNCAO PROPRIA
22	54021020	FIO DE ALTA TENACIDADE, DE ARAMIDA (POLIAMIDA AROMATICA)
23	39269090	OUTRAS OBRAS DE PLASTICOS
24	29242992	DIFLUBENZURON
25	39074010	POLICARBONATOS FORMA PRIMAR. 60G/10MIN <= FLUIDEZ <= 80G/10M
26	74101200	FOLHA E TIRA, DE LIGAS DE COBRE, S/SUPORTE, E <= 0.15MM
27	18050000	CACAU EM PO, SEM ADICAO DE ACUCAR OU OUTROS EDULCORANTES
28	84122110	CILINDROS HIDRAULICOS
29	37031010	PAPEL, ETC. P/ FOTO CORES, SENSIB. N/IMPR. EM ROLOS, L > 610MM
30	39033020	COPOLIMEROS DE ACRILONITRILA-BUTADIENO-ESTIRENO, S/CARGA
31	32061119	OUTS. PIGMENTOS TIPO RUTILO, C/ DIOXIDO TITANIO >= 80% SECO
32	21069030	COMPLEMENTOS ALIMENTARES
33	20041000	BATATAS PREPARADAS OU CONSERVADAS, CONGELADAS
34	30023090	OUTRAS VACINAS PARA MEDICINA VETERINARIA
35	87087090	OUTRAS RODAS, SUAS PARTES E ACESS. P/ VEICULOS AUTOMOVEIS
36	12099100	SEMENTES DE PRODUTOS HORTICOLAS, PARA SEMEADURA
37	38081029	OUTROS INSETICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO
38	84178090	OUTROS FORNOS INDUSTRIAIS OU DE LABORATORIO, N/ELETRICOS
39	30049079	OUTROS MEDICAMENTOS C/ COMPOSTOS HETEROCICL. ETC. EM DOSES
40	30049059	OUTS. MEDICAMENTOS C/ PRODS. POS. 2930 A 2932, ETC. EM DOSES
41	48010010	PAPEL JORNAL, EM ROLOS/FLS. P <= 57G/M2, FIBRA PROC. MEC >= 65%
42	23099010	ALIMENTOS COMPOSTOS COMPLETOS, PARA ANIMAIS
43	39072039	OUTROS POLIETERPOLIOIS, EM FORMAS PRIMARIAS
44	38220090	OUTS. REAGENTES DE DIAGNOSTICO OU DE LABORATORIO
45	84859000	PARTES DE OUTS. MAQUINAS OU APARS. SEM CONEXOES ELETR. ETC
46	38151100	CATALISADOR EM SUPORTE, SUBST. ATIVA = NIQUEL OU COMPOSTO
47	38249032	PREPARACOES CONTENDO OUTROS ISOCIANATOS
48	90213980	OUTROS ARTIGOS E APARS. DE PROTESE
49	39111020	RESINA DE PETROLEO, DE CUMARONA, ETC. S/CARGA, FORMA PRIMAR
50	90261019	OUTROS INSTRUMENTOS E APARS. P/ MEDIDA/CONTROLE DE VAZAO

	2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
	397.196.782	100,00	287.273.398	377.767.994	100,00	401.512.684	5,14
	253.277.343	63,77	233.591.824	183.084.637		235.088.238	
	11.184.613	2,82	58.832.550	6.454.187	1,71	42.291.600	73,29
	10.158.115	2,56	12.489.550	8.413.404	2,23	10.955.025	20,74
	9.634.747	2,43	9.602	5.081.231	1,35	2.707	89,61
	8.131.021	2,05	3.857.980	9.606.500	2,54	4.570.770	-15,36
	8.032.512	2,02	3.514.920	4.418.322	1,17	2.506.188	81,80
	7.445.144	1,87	246.304	7.433.888	1,97	264.942	0,15
	7.412.419	1,87	117.501	1.559.496	0,41	44.160	375,31
	7.328.772	1,85	58.047.819	8.790.405	2,33	81.553.793	-16,63
	7.206.274	1,81	6.704.288	7.822.433	2,07	8.536.279	-7,88
	5.477.090	1,38	3.536.751	2.656.158	0,70	2.327.500	106,20
	5.163.730	1,30	3.857	2.898.155	0,77	1.891	78,17
	4.912.159	1,24	55.050	-	-	-	-
	4.880.960	1,23	124	5.243.505	1,39	66	-6,91
	4.729.732	1,19	219.650	-	-	-	-
	4.338.132	1,09	2.860.890	-	-	-	-
	4.332.112	1,09	259	4.152.800	1,10	317	4,32
	4.036.742	1,02	392.432	3.313.379	0,88	349.039	21,83
	3.922.542	0,99	42.834	3.686.112	0,98	44.162	6,41
	3.847.970	0,97	33.628	1.992.907	0,53	14.674	93,08
	3.467.381	0,87	2.289.440	1.737.701	0,46	1.429.850	99,54
	3.293.241	0,83	153.391	2.391.577	0,63	238.034	37,70
	3.245.378	0,82	158.629	2.443.019	0,65	127.889	32,84
	3.240.407	0,82	383.342	2.730.480	0,72	321.775	18,68
	3.080.135	0,78	36.480	6.015.433	1,59	71.280	-48,80
	2.985.335	0,75	880.500	-	-	-	-
	2.859.233	0,72	737.622	3.011.508	0,80	938.590	-5,06
	2.760.869	0,70	2.446.080	63.000	0,02	31.642	-
	2.716.276	0,68	301.964	424.403	0,11	48.859	540,02
	2.582.463	0,65	553.209	2.014.563	0,53	431.566	28,19
	2.561.625	0,64	1.909.417	2.271.747	0,60	2.358.800	12,76
	2.561.132	0,64	1.200.000	2.421.658	0,64	1.440.058	5,76
	2.551.967	0,64	1.403.971	1.346.803	0,36	752.310	89,48
	2.443.491	0,62	4.545.487	2.354.291	0,62	3.859.431	3,79
	2.418.758	0,61	36.651	1.400.017	0,37	23.276	72,77
	2.358.613	0,59	881.115	5.481.263	1,45	1.748.820	-56,97
	2.330.697	0,59	17.271	1.080.883	0,29	7.771	115,63
	2.251.604	0,57	27.360	-	-	-	-
	2.219.300	0,56	78.600	-	-	-	-
	2.014.158	0,51	9.200	528.466	0,14	2.488	281,13
	2.003.083	0,50	5.195	1.998.626	0,53	6.570	0,22
	1.993.103	0,50	3.766.952	834.597	0,22	1.824.010	138,81
	1.948.532	0,49	2.342.650	1.657.423	0,44	2.349.550	17,56
	1.863.975	0,47	983.123	1.368.075	0,36	988.695	36,25
	1.862.871	0,47	11.921	2.430.268	0,64	16.660	-23,35
	1.765.165	0,44	54.326	2.292.172	0,61	66.752	-22,99
	1.737.938	0,44	199.890	1.214.512	0,32	136.335	43,10
	1.728.443	0,44	1.117.208	11.522	-	1.720	-
	1.703.422	0,43	4.498	1.491.711	0,39	2.944	14,19
	1.635.134	0,41	791.600	1.533.608	0,41	839.000	6,62
	1.569.278	0,40	12.835	478.303	0,13	12.049	228,09

Holanda Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	27075000	OUTS. MISTURAS DOS HIDROCARB. AROMAT. DESTIL >= 65% A 250GC
52	29163121	SAIS DE SODIO DO ACIDO BENZOICO
53	85369090	OUTS. APARS. P/ INTERRUPTAO, ETC. P/ CIRCUITOS ELETR. T <= 1KV
54	81089000	OBRAS DE TITANIO
55	73042190	OUTS. TUBOS DE FERRO/ACO, S/COST. P/ PERF. EXTR. PETROLEO/GAS
56	84440090	OUTS. MAQUINAS P/ ESTIRAR, ETC. MATERIAS TEXT. SINTET/ARTIF.
57	26201900	OUTRAS CINZAS E RESIDUOS CONTENDO ZINCO
58	76020000	DESPERDICIOS E RESIDUOS, DE ALUMINIO
59	85399020	BASES P/ LAMPADAS/TUBOS ELETR. DE INCANDESCENCIA, ETC.
60	34021300	AGENTES ORGANICOS DE SUPERFICIE, NAO IONICOS
61	39069029	OUTS. POLIMEROS ACRILICOS, EM LIQUIDO/PASTA, EM SOLV. ORGAN
62	87082991	PARA-LAMAS P/ VEICULOS AUTOMOVEIS
63	84389000	PARTES DE MAQS. E APARS. P/ PREPAR. FABR. DE ALIMENTOS, ETC.
64	29154020	MONOCLOROACETATO DE SODIO
65	84253910	OUTROS GUINCHOS E CABRESTANTES, CAP <= 100T
66	76012000	LIGAS DE ALUMINIO EM FORMA BRUTA
67	85101000	APARELHOS OU MAQUINAS DE BARBEAR, COM MOTOR ELETRICO
68	56013010	TONTISSES, NOS E BOLOTAS, DE FIBRAS DE ARAMIDA
69	54022000	FIO DE ALTA TENACIDADE, DE POLIESTERES
70	55031010	FIBRAS DE ARAMIDA, NAO CARDADAS, NAO PENTEADAS, ETC.
71	28421090	SILICATOS DUPLOS OU COMPLEXOS, EXC. ZEOLITAS
72	84224090	OUTS. MAQUINAS E APARS. P/ EMPACOTAR/EMBALAR MERCADORIAS
73	06011000	BULBOS, TUBERCULOS, RIZOMAS, ETC. EM REPOUSO VEGETATIVO
74	29372360	DESOGESTREL
75	84081090	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL, PARA EMBARCAÇÃO
76	84283990	OUTS. APARS. ELEVADORES/TRANSPORTADORES DE MERCADORIAS
77	30043999	OUTS. MEDICAMENTOS CONT. HORMONIOS, EM DOSES, ETC
78	29154010	ACIDO MONOCLOROACETICO
79	07011000	BATATAS PARA SEMEADURA (BATATA SEMENTE)
80	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
81	39011092	POLIETILENO SEM CARGA, DENSIDADE < 0.94, EM FORMA PRIMARIA
82	84799090	OUTS. PARTES DE MAQUINAS E APARS. MECAN. C/ FUNCAO PROPRIA
83	29372990	OUTROS HORMONIOS CORTICOSSUPRA-RENAIS E SEUS DERIVADOS
84	84129080	PARTES DE MOTORES HIDRAUL/PNEUMAT. DE MOVIM. RETILINEO
85	27131100	COQUE DE PETROLEO NAO CALCINADO
86	85011019	OUTROS MOTORES ELETR. DE CORRENTE CONTINUA, P <= 37.5W
87	39023000	COPOLIMEROS DE PROPILENO, EM FORMAS PRIMARIAS
88	39046190	OUTROS POLITETRAFLUORETILENOS EM FORMAS PRIMARIAS
89	21069090	OUTRAS PREPARACOES ALIMENTICIAS
90	75021010	CATODOS DE NIQUEL NAO LIGADO, EM FORMA BRUTA
91	01051110	GALOS E GALINHAS, P <= 185G, DE LINHA PURA/HIBRIDA, P/ REPROD
92	35011000	CASEINAS
93	29339969	OUTS. COMPOSTOS HETEROCICL. CONT. CICLO TRIAZOL
94	29034911	CLORODIFLUORMETANO
95	73079900	OUTROS ACESSORIOS P/ TUBOS DE FERRO FUNDIDO, FERRO OU ACO
96	84829900	OUTRAS PARTES DE ROLAMENTOS
97	30023070	VACINA VETERIN. CONTRA ENFERMID. NEWCASTLE, GUMBORO, ETC.
98	39046990	OUTROS POLIMEROS FLUORADOS, EM FORMAS PRIMARIAS
99	84431910	MAQS. E APARS. IMPRESSAO OFSETE, MULTICOL. DE MAT. PLAST. ETC
100	90219089	OUTS. APARELHOS P/ COMPENSAR DEFICIENCIAS OU ENFERMIDADES
DEMAIS PRODUTOS		

	2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel. 05/04-Jan/Ago
	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	
	1.538.493	0,39	3.066.468	16.605	-	20.100	-
	1.449.707	0,36	1.198.150	691.940	0,18	865.250	109,51
	1.398.258	0,35	130.262	888.268	0,24	90.317	57,41
	1.384.550	0,35	99.722	572.021	0,15	97.009	142,05
	1.379.242	0,35	140.448	-	-	-	-
	1.352.936	0,34	23.598	-	-	-	-
	1.340.518	0,34	3.710.000	8.706	-	25.300	-
	1.321.933	0,33	935.827	654.357	0,17	508.999	102,02
	1.295.606	0,33	175.842	1.851.315	0,49	385.877	-30,02
	1.295.471	0,33	585.409	917.747	0,24	447.098	41,16
	1.288.623	0,32	398.319	1.609.400	0,43	555.890	-19,93
	1.283.350	0,32	169.756	887.275	0,23	133.070	44,64
	1.283.089	0,32	42.713	654.662	0,17	27.591	95,99
	1.261.573	0,32	1.046.000	1.057.132	0,28	1.040.000	19,34
	1.255.333	0,32	56.880	304.631	0,08	11.040	312,08
	1.246.313	0,31	369.047	1.120.998	0,30	372.769	11,18
	1.242.998	0,31	35.902	995.223	0,26	21.452	24,90
	1.222.386	0,31	74.802	874.161	0,23	55.123	39,84
	1.220.393	0,31	428.758	1.968.037	0,52	909.488	-37,99
	1.201.202	0,30	58.531	948.870	0,25	42.208	26,59
	1.191.458	0,30	2.919.000	380.525	0,10	960.000	213,11
	1.188.885	0,30	10.618	888.575	0,24	16.126	33,80
	1.178.614	0,30	490.235	1.038.459	0,27	477.715	13,50
	1.162.395	0,29	3	-	-	-	-
	1.141.231	0,29	44.475	364.856	0,10	17.526	212,79
	1.140.907	0,29	64.152	18.849	-	3.800	-
	1.140.301	0,29	21.836	3.950.359	1,05	28.969	-71,13
	1.136.251	0,29	1.070.000	569.974	0,15	665.000	99,35
	1.120.580	0,28	1.254.575	690.991	0,18	806.725	62,17
	1.116.084	0,28	167.779	1.153.553	0,31	195.901	-3,25
	1.111.777	0,28	774.410	473.032	0,13	451.002	135,03
	1.100.044	0,28	13.235	461.634	0,12	1.298	138,29
	1.090.201	0,27	343	5.134.118	1,36	687	-78,77
	1.041.433	0,26	139.125	659.978	0,17	102.412	57,80
	1.008.815	0,25	33.361.781	472.446	0,13	48.907.480	113,53
	994.877	0,25	38.009	964.800	0,26	31.037	3,12
	983.465	0,25	711.850	1.020.258	0,27	904.200	-3,61
	979.766	0,25	112.710	795.047	0,21	73.065	23,23
	976.844	0,25	252.946	488.957	0,13	129.655	99,78
	972.596	0,24	60.000	-	-	-	-
	963.177	0,24	1.492	305.672	0,08	445	215,10
	963.155	0,24	156.001	633.911	0,17	133.200	51,94
	935.692	0,24	37.560	1.652.235	0,44	66.320	-43,37
	933.478	0,24	648.284	2.706.200	0,72	1.829.556	-65,51
	929.651	0,23	56.324	10.844	-	1.902	-
	924.020	0,23	69.566	689.828	0,18	54.218	33,95
	923.253	0,23	12.510	673.159	0,18	12.503	37,15
	914.556	0,23	31.524	670.173	0,18	24.625	36,47
	914.303	0,23	19.000	3.026.732	0,80	44.332	-69,79
	909.767	0,23	131	617.613	0,16	121	47,30
	143.919.439	36,23	53.681.574	194.683.357	51,54	166.424.446	-26,08

Liberalização

Recentemente, setores do Ministério da Fazenda propuseram uma maior liberalização das importações, com um possível corte nas tarifas impostas aos produtos industrializados que o Brasil compra em outros países. Segundo artigo publicado na revista Desafios do Desenvolvimento, produzida pelo PNUD, e pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Ipea, o objetivo por detrás desta proposta seria o de reduzir as chamadas barreiras tarifárias e estimular a indústria brasileira a se tornar ainda mais competitiva. Assim, o Brasil

poderia estar também mais à vontade para cobrar dos Estados Unidos e da União Européia a diminuição da proteção que eles criaram para seus produtos agrícolas. Neste cenário, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior defende a idéia de que os negociadores brasileiros não façam muitas concessões, pois os especialistas consideram difícil que os países desenvolvidos abram mais seus mercados no atual contexto internacional, marcado por extrema competição e acirrada disputa por mercados.



História comum

Uma das riquezas culturais existentes em Recife, remanescente do período da dominação holandesa, é a primeira sinagoga construída na América Latina. O templo é obra de judeus holandeses que aqui chegaram no século XVII. Os holandeses eram mais tolerantes em matéria de religião do que os portugueses. Assim, os comerciantes de origem judaica tiveram liberdade para se estabelecer e exercer seu culto. Após o período holandês, quando se restabeleceu a dominação portuguesa, os judeus tiveram que deixar o Brasil e radicaram-se em Nova Amsterdã, hoje Nova Iorque. A restauração da sinagoga, um importante patrimônio cultural e arquitetônico brasileiro, foi patrocinada pelo Banco Real.

Etanol

Ronald Backers, Gerente de Negócios, Marketing e Estratégia do Porto de Rotterdam, considera que o etanol é o produto de biomassa brasileiro mais exportado para a Europa. Foram exportadas 200 mil toneladas em 2001 e 650 mil em 2004, havendo

possibilidade serem exportados um milhão de toneladas em 2005.

Ainda, segundo Backers, o biodiesel de mamona e a biomassa seca extraída de refugo de madeira têm grandes possibilidades de serem absorvidos pelo mercado europeu, num futuro próximo.

O Porto de Rotterdam saiu na frente: já está preparado para receber, armazenar e distribuir tais produtos. A infra-estrutura está sendo desenvolvida, em parceria, pelas companhias portuárias e seus clientes.

Dimensões

Durante sua exposição, Hubertus Slegers, Adido Econômico da Embaixada da Holanda no Brasil, confessou que algumas vezes quando aponta, em público, o seu país no mapa da Europa, costuma às vezes se enganar e colocar o dedo sobre o mapa da Dinamarca. Isto se deve, segundo ele, às diminutas dimensões do território holandês.

O território brasileiro é 205 vezes maior do que o da Holanda e, felizmente, para os dois países, o comércio bilateral não é influenciado por esta realidade havendo interesses nos mais variados setores. Segundo vários participantes do seminário, são as seguintes as áreas de interesse especial dos holandeses em nosso país: agro-indústria; transportes e logística; energia (principalmente energias alternativas); meio ambiente; ensino superior e profissionalizante; fornecimentos industriais



AGÊNCIA BRASILEIRA DE IMPRENSA

A Revista dos Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimento, organizados pela FCCE, é distribuída entre as mais destacadas personalidades, do Brasil e do exterior, que atuam no comércio internacional.

Anunciar aqui é fazer chegar o seu produto a quem realmente interessa, a quem decide.

Procure-nos.

Tel.: 55 21 2252 9244

eduardo.teixeira@abrapress.com.br

para áreas específicas, como, por exemplo, o setor médico-hospitalar.

Recorde histórico

Em 2005, o volume de exportações foi o maior da história do Brasil e chegou a US\$ 118,309 bilhões; acima das previsões do MDIC.

A diferença entre exportações e importações foi de US\$ 44,764 bilhões; 333% a mais do que em 2004.

Na comparação com 2004, as vendas externas cresceram 22,6%, superando a projeção de 14% do Fundo Monetário Internacional para a média das exportações mundiais.

O Ministro Luiz Fernando Furlan previu um novo recorde das exportações em 2006, que deverão chegar a US\$ 132 bilhões. O que vai significar uma alta de 11,6% em relação a 2005.

Os produtos mais exportados pelo Brasil (em US\$ bilhões) são:

- Minério de ferro: 7,297 (um dos principais destinos é o porto de Rotterdam)
- Soja em grão: 5,345
- Carros: 4,394
- Petróleo: 4,167
- Carne de frango: 3,325
- Aviões: 3,167

Nesta lista, é importante notar a presença de produtos manufaturados com alto valor agregado: carros e aviões.

Solidariedade

Além das relações econômicas, a Holanda mantém, no Brasil, projetos de cooperação para o desenvolvimento, voltados para a população carente, grupos indígenas e trabalhadores rurais sem

EM BREVE



Manuais de Procedimentos e Informações
Brasil-Portugal, Brasil-Marrocos, Brasil-Bélgica/Luxemburgo, Brasil-Suíça,
Brasil-Argentina, Brasil-Venezuela, Brasil-México, Brasil-Chile e Brasil-Holanda

terra. Nos últimos 50 anos, centenas de agentes de cooperação holandeses têm atuado no território brasileiro. Um bom exemplo são os padres Jansen e Baker, que, há décadas, trabalham com populações carentes e movimentos sociais no Estado de São Paulo.

Agradecimento

Maarten Reuchlin, Cônsul-Geral da Holanda no Rio de Janeiro, enviou correspondência oficial (reprodução à direita) ao Presidente da FCCE expressando seus agradecimentos e a satisfação por ter participando do seminário bilateral entre os dois países. Na carta, ele informa, também, que a Ministra Maria van der Hoeven considerou sua visita ao Brasil muito bem sucedida.





FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION
FÉDÉRATION DES CHAMBRES DE COMMERCE EXTÉRIEUR
FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO EXTERIOR

Conselho Superior

Membros Vitalícios

Antônio Delfim Netto

Benedicto Fonseca Moreira

Bernardo Cabral

Ernane Galvêas (*Presidente*)

Giulite Coutinho

Gustavo Affonso Capanema

José Carlos Fragoso Pires

Laerte Setúbal Filho

Milton Cabral

Nilo Neme (*Vice-Presidente*)

Paulo D'Arrigo Vellinho

Paulo Pires do Rio

Paulo Tarso Flecha de Lima

Philippe Tasso de Saxe-Coburgo e Bragança

Theóphilo de Azeredo Santos

Recorde é alcançar

US\$ 39,4 bilhões

**em operações de
comércio exterior.**

Referência a dezembro de 2004

Banco do Brasil. O seu sócio no Brasil.

Liderança em ativos. Liderança em administração de recursos. Liderança em comércio exterior. Banco do Brasil. Solidez nos cenários brasileiro e internacional.



www.bb.com.br





ELEVAR A COMPETITIVIDADE
DOS PRODUTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR.
ESSE É O TRABALHO DO **BNDES-exim**.

Com o apoio do **BNDES-exim**, os exportadores brasileiros estão ganhando o mundo. O **BNDES-exim** é o mais importante instrumento de financiamento às exportações do país, tendo financiado nos últimos 5 anos mais de US\$ 20 bilhões. Ao financiar empresas nacionais de todos os tamanhos, o **BNDES-exim** tem contribuído para aumentar a competitividade dos nossos produtos no exterior. **BNDES-exim**. Há 15 anos o grande parceiro dos exportadores brasileiros.



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



www.bndes.gov.br



Para saber mais sobre o BNDES-exim